

Lộc Dã

Giải mã hành vi bắt gọn tâm lý



23 thủ thuật nhìn thấu tâm lý đối phương

Phạm Thị Thanh Vân *dịch*

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Địa chỉ: 175 Giảng Võ - Hà Nội

ĐT: (84-24) 3851 5380 – Fax: (84-24) 3851 5381; Email: info@nxblaodong.com.vn

Website: www.nxblaodong.com.vn

Chi nhánh phía Nam

Số 85 Cách mạng Tháng tám, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

ĐT: 028.38390970; Fax: 028.39257205

GIẢI MÃ HÀNH VI, BẮT GỌN TÂM LÝ

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập

MAI THỊ THANH HẰNG

Biên tập: Bùi Thị Phương Thúy

Sửa bản in: Quân Đặng Bìa: Mạnh Cường

Trình bày: Diệu Linh

In 3.000 cuốn, khổ 15 x 23 cm tại Công ty TNHH MTV In và TM TTXVN - Vinadataxa

Địa chỉ: Số 70/342 Khương Đình, Hạ Đình, Thanh Xuân, Hà Nội. Giấy xác nhận đăng kí kế hoạch xuất bản: 711-2020/CXBIPH/26-37/LĐ Quyết định xuất bản số: 554/QĐ-NXBLĐ cấp ngày 10/06/2020.

ISBN: 978-604-9929-01-4

In xong và nộp lưu chiểu năm 2020.

GIỚI THIỆU NỘI DUNG

Cuốn sách này là một tài liệu thực hành về tâm lý học hành vi, lý giải trạng thái tâm lý của một người trên góc độ phân tích tâm lý, có thể vận dụng trong nhiều lĩnh vực như quản lý tổ chức, giáo dục đào tạo, giao tiếp xã hội.

Cuốn sách gồm 23 chương, mỗi chương giải thích một nội dung hành vi độc lập, trong đó giới thiệu cụ thể những phương pháp phổ biến và hiệu quả nhất để phân tích hành vi của con người. 23 phương pháp nhằm giải mã ánh mắt, biểu cảm, cử động tay, tư thế, trang phục, lời nói, thói quen và sở thích... được đề cập trong cuốn sách đều đi kèm ví dụ thực tế, được trình bày rất đầy đủ và rõ ràng trước mắt người đọc.

LỜI NÓI ĐẦU

Vài năm gần đây, bộ phim truyền hình Lie to me của Mỹ rất nổi tiếng và sở hữu một lượng khán giả khổng lồ, được lấy cảm hứng từ những nghiên cứu thực tế của chuyên gia hành vi học Paul Ekman. Nam chính sau một thời gian dài quan sát và rèn luyện đã có khả năng "nhìn thấu lòng người", không có một lời nói dối nào có thể qua mắt được anh ta. Chỉ mất vài giây quan sát là anh ta có thể đoán ra ngay cảm xúc thật và suy nghĩ giấu kín trong lòng đối phương.

Trên thực tế, từ trước khi nhà tâm lý học người Mỹ John J. Watson sáng lập nên "chủ nghĩa hành vi", nghiên cứu tâm lý thông qua hành vi đã là một phương pháp được sử dụng phổ biến trong tâm lý học.

"Họa hổ họa bì nan họa cốt, Tri nhân tri diện bất tri tâm."[1] Từ xưa đến nay, lòng người luôn là thứ khó đoán nhất. Không hiếm gặp những tình huống như sau trong cuộc sống: Người bạn chí cốt "đâm" cho bạn một nhát dao khi bạn không đề phòng, còn kẻ thù lại dang tay giúp đỡ khi bạn đang trong cơn nguy khốn. Vậy rốt cuộc phải làm thế nào chúng ta mới hiểu được người khác?

[1] Vẽ cọp, vẽ da, khó vẽ xương. Biết người, biết mặt, nhưng không biết lòng.

Chúng ta không thể quan sát, nắm bắt được tâm lý của một người, nhưng những cử chỉ, hành động mà họ thể hiện ra bên ngoài lại rất rõ ràng. Vì tâm lý ảnh hưởng đến hành vi, hành vi phản ánh tâm lý, cho nên chúng ta có thể tìm hiểu tâm lý của một người bằng cách quan sát hành vi của họ. Trong cuộc sống, chúng ta thường đặt câu hỏi: "Anh/cô ta đang nghĩ gì?"

“Anh/ cô ta nói thật không?” “Anh/cô ta có thích (ghét) mình không?” Chúng ta rất dễ phiền não vì những câu hỏi như vậy, bởi lẽ chúng ta không tài nào tìm ra đáp án.

Cuốn sách này sẽ dạy cho bạn cách tìm ra câu trả lời, dẫn dắt bạn bước vào hành trình khám phá những bí ẩn của tâm lý học. Có lẽ dùng từ “trao đổi” và “tổng kết” sẽ hợp lý hơn từ “dạy”, vì những người đi trước đã đưa ra nhiều lý thuyết, phân tích sâu sắc ý nghĩa tâm lý thể hiện đằng sau cử chỉ, hành động, dựa vào chính kinh nghiệm sống và quá trình nghiên cứu khoa học của họ. Chúng tôi chỉ sàng lọc những kiến thức đó, loại bỏ các lý thuyết khó thực hành hoặc khó vận dụng trong cuộc sống thực tế, giữ lại những phương pháp có thể giúp người đọc rèn luyện kỹ năng “đọc tâm”. Chúng tôi tin rằng sau khi đọc kỹ cuốn sách này, kết hợp với sự kiên trì luyện tập, bạn sẽ dễ dàng học được “thuật đọc tâm”.

Thuật đọc tâm bao quát nhiều nội dung, chúng ta không thể nắm rõ tất cả hoặc trở thành “bậc thầy đọc tâm” chỉ trong thời gian ngắn. Nhưng cũng có một số phương pháp đọc tâm rất dễ hiểu và dễ nắm bắt. Cuốn sách này đã tóm lược những phương pháp đọc tâm đó, chia thành 23 nội dung phán đoán tâm lý của con người, bao gồm nét mặt, tư thế, lời nói, nét chữ, thói quen, sở thích, đặc điểm giới tính...

Các bạn có thể đọc riêng từng chương của cuốn sách, để không mất nhiều thời gian và tìm đọc được phần mình quan tâm: nhiều người không có nhiều thời gian đọc sách, trong khi đó các loại sách phổ biến trên thị trường lại quá nghèo nàn về mặt nội dung, hoặc là nội dung đầy đủ nhưng sách dày cộp, quá nhiều chi tiết rườm rà, khiến người đọc gặp khó khăn khi muốn tìm nội dung họ cần.

Tóm lại, cuốn sách này đã đúc rút 23 điểm then chốt, có giá trị nhất từ những nghiên cứu toàn diện và có hệ thống về thuật đọc tâm. Mỗi điểm then chốt đều chắt lọc những nội dung tinh túy, trình bày một cách sinh động, sâu sắc về thuật đọc tâm bằng ngôn từ đơn giản, dễ hiểu, giúp bạn đọc dễ dàng tiếp thu và tiết kiệm tối đa thời gian của mình.

Chương 01

ÁNH MẮT CHỨA ĐỰNG NỘI TÂM

Đôi mắt là cửa sổ tâm hồn. Muốn hiểu được lòng dạ người khác, trước tiên cần đọc được ánh mắt của họ.

Câu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Cô A đang yêu, cô nghĩ rằng anh B cũng yêu cô, vì trong các cuộc hẹn hò anh ta thường nói những lời ngọt ngào và thề non hẹn biển. Mỗi lần anh B hứa hẹn với cô, anh ta đều nhìn chằm chằm vào cô, ánh mắt toát lên vẻ rạo rực. Cô A nghĩ rằng ánh mắt trìu mến của anh ta khi nói những lời đó mới là biểu cảm chân thành, cho nên cô cảm thấy rất hạnh phúc.

Nhưng, sau khi cô A đưa tiền mua nhà cho anh B, anh ta bỗng biến mất một cách bí ẩn. Hóa ra hắn là kẻ chuyên lừa dối tình cảm của người khác, kết hôn giả để lừa tiền những phụ nữ nhẹ dạ cả tin như cô A.

Cô A không hiểu tại sao anh B có thể nói dối như thật?

Nếu biết cách đọc ánh mắt, chắc chắn cô A sẽ không còn nghĩ rằng biểu cảm của anh B là chân thành.

Những người thích đọc tiểu thuyết kiếm hiệp không còn lạ gì với cách miêu tả "đôi mắt anh ta toát lên vài phần sát khí", "đôi mắt anh ta lạnh giá như băng, chẳng có chút cảm xúc nào."

Còn những người thích đọc tiểu thuyết lãng mạn cũng khá quen thuộc với những câu như "ánh mắt cô ấy dịu dàng như làn nước", "ánh mắt anh ta

chứa đầy sự tuyệt vọng và bất lực".

Xét cho cùng, mắt là bộ phận được cấu thành từ một số protein, sao có thể toát lên "sát khí" hay "dịu dàng", sao có thể "lạnh giá" hay "ấm áp"? Đây chính là sự kỳ diệu của đôi mắt. Mắt của con người đã vượt xa chức năng "thị giác", nó đã trở thành một công cụ hỗ trợ cho việc biểu đạt tình cảm, có thể nói nó là phương tiện biểu đạt tình cảm quan trọng nhất ngoài nét mặt và ngôn ngữ cơ thể. Chính vì vậy, chúng tôi đặt nội dung nói về mắt ở ngay chương mở đầu cuốn sách.

Trong Chương 1, chúng ta sẽ tìm hiểu cách phân biệt những trạng thái tình cảm được thể hiện qua ánh mắt. Khi nắm vững ba khía cạnh dưới đây và khéo léo vận dụng chúng, chắc chắn chúng ta sẽ đọc được ánh mắt của người khác.

PHẦN A: NỘI DUNG CỦA ÁNH MẮT

Lương Triều Vỹ là ngôi sao hạng A của Trung Quốc, anh được mệnh danh là "người tình quốc dân". Tại sao trong số bao nhiêu ngôi sao nam ở Trung Quốc, chỉ có mình Lương Triều Vỹ được gọi là "người tình quốc dân"? Điều này phải nói đến sự quyến rũ của Lương Triều Vỹ.

Mọi cử chỉ, thần thái và biểu cảm của Lương Triều Vỹ đều toát lên sự thu hút kỳ lạ, nhưng điểm đặc biệt nhất là đôi mắt dường như "có điện". Thậm chí rất nhiều phóng viên còn tiết lộ rằng khi phỏng vấn họ đều không dám nhìn thẳng vào đôi mắt của anh. Như thế nào mới được coi là đôi mắt như "có điện"? Mắt như "có điện" thể hiện điều gì?

Có người nói, mắt Lương Triều Vỹ như "có điện", vì nó chứa đựng những cảm xúc ẩn giấu, sâu đậm. Khi anh đưa mắt nhìn, bạn sẽ cảm thấy dường như có hàng ngàn câu chuyện ẩn sau đôi mắt ấy. Ánh mắt Lương

Triều Vỹ luôn đượm vẻ u hoài nhưng trong trẻo, bi sầu nhưng kiên nghị, làm mê hoặc đối phương, khiến họ như bị “điện giật”.

Không chỉ các diễn viên từng đóng nhiều vai khác nhau mới có ánh mắt phức tạp, ánh mắt của người bình thường cũng thể hiện những nội dung phức tạp, đôi khi còn vượt ra ngoài trí tưởng tượng của chúng ta.

Con người có bốn loại cảm xúc cơ bản là: vui mừng, ngạc nhiên, buồn bã và sợ hãi. Ánh mắt thể hiện những cảm xúc này đều có một điểm chung là “sáng” lên. Trong khoảnh khắc con người buồn bã hay vui mừng, ngạc nhiên hay sợ hãi, ánh mắt sẽ vụt sáng. Khả năng nhận biết cảm xúc thể hiện qua ánh mắt là bẩm sinh, hầu hết mọi người sẽ có thể ngay lập tức hiểu được hàm ý đối phương thể hiện qua ánh mắt, cho nên ở đây chúng tôi không đi sâu vào điều này.

Ánh mắt của con người thể hiện rất nhiều nội dung phức tạp. Chúng ta cần nghiên cứu kỹ hơn ngoài những cảm xúc cơ bản đã nói ở trên. Dưới đây là một số phương pháp chính để phân biệt nội dung của ánh mắt, bạn đọc kỹ theo trật tự văn bản sẽ hiểu được ý nghĩa trong ánh mắt của người khác.

• Đôi mắt “có hồn” hay “vô hồn”?

Chúng ta thường nói đôi mắt “long lanh có hồn” để chỉ mắt của một người hơi lồi ra bên ngoài, con mắt như có tia sáng. Ánh mắt này thể hiện một người có trạng thái tinh thần rất tốt và tập trung. Còn đôi mắt vô hồn chỉ ánh mắt phân tán, đờ đẫn, như chưa tỉnh ngủ. Phần lớn các trường hợp mắt vô hồn là do đối phương không hiểu nội dung liên quan đến chủ đề mà bạn đang nói, hoặc có tâm trạng không tốt, nên ánh mắt trở nên hỗn loạn. Người ta thường ví đôi mắt có hồn như vì sao, còn đôi mắt vô hồn như sương mù buổi sáng.

• “Độ sáng” của mắt

Dựa vào cái hồn, tức là độ sáng của mắt, chúng ta có thể đoán được tâm tính con người.

Ánh mắt mập mờ, lúc sáng lúc tối thể hiện tâm trạng bất định của một người, hoặc là họ có tính cách xốc nổi, hoặc là họ định nói dối điều gì đó. Ánh mắt có hồn, nhưng không vụt sáng lên, thể hiện tính cách can đảm, kiên cường và trạng thái tinh thần khá tốt. Ánh mắt sáng rực thể hiện tinh thần vô cùng hưng phấn, hoặc là người đó đang có tin vui, hoặc là bản tính hay cáu gắt, kích động.

• Chuyển động của mắt

Ánh mắt thường xuyên chuyển động. Nếu chúng ta cảm nhận rằng ánh mắt của đối phương vẩn đục, chắc chắn con mắt của họ sẽ không xoay chuyển, giống như ao tù nước đọng. Ánh mắt sáng rực nhưng không hề xoay chuyển, luôn nhìn chằm chằm, sẽ khiến người khác không hài lòng. Điều đáng chú ý là ánh mắt sáng, chuyển động linh hoạt thể hiện một người thông minh lanh lợi, có thể họ đang nghĩ đến chuyện gì đó thú vị. Nhưng nếu ánh mắt đó chuyển động liên tục thì lại thể hiện rằng đối phương đang chần chừ, lưỡng lự, ngoài ra đôi mắt quá “lanh lợi” sẽ trở thành “gian xảo”.

PHẦN B: HƯỚNG NHÌN

Trong bộ phim Lie to me, tiến sĩ Cal Letterman đã nhận một vụ án từ ngài thị trưởng: một nữ giáo viên trung học ở miền tây bắc bị sát hại. Kẻ tình nghi là học sinh của nạn nhân, chưa đến tuổi thành niên, cha mẹ cậu ta lại là những tín đồ sùng đạo Ki-tô, nên phiên xét xử sẽ rất căng thẳng, cần phải đảm bảo không có một chút sai sót nào. Ngài thị trưởng muốn điều tra thận trọng để xác định chắc chắn hành vi phạm tội của kẻ tình nghi.

Tiến sĩ Letterman và cộng sự của ông là tiến sĩ Foster nhanh chóng tiếp xúc với nghi phạm đã có "chứng cứ xác thực" đó. Đầu tiên, tiến sĩ Foster – một chuyên gia tâm lý học, dẫn dắt cậu ta vào chủ đề cuộc trò chuyện. Sau đó, tiến sĩ Letterman sử dụng tư duy nhạy bén của mình để đặt câu hỏi cho kẻ tình nghi.

Tiến sĩ Letterman: "Tôi nghe nói cháu đã được vào đội thi chạy của trường?"

Kẻ tình nghi: "Cháu chưa vào đội, họ không cần cháu."

Tiến sĩ Letterman: "Thành tích chạy tốt nhất của cháu trong năm nay là lần nào?"

Kẻ tình nghi (di chuyển hướng nhìn): "... Cháu không biết, có lẽ là trong cuộc đua với Jefferson vào tuần trước."

Tiến sĩ Letterman: "Lúc cháu chạy đua, cơ bắp của cháu thế nào?"

Kẻ tình nghi (di chuyển tầm nhìn): "... Cháu nghĩ... rất tốt..."

Tiến sĩ Letterman: "Còn lúc cháu chạy bộ vào cái đêm bị bắt?" Kẻ tình nghi (nhìn thẳng vào Letterman): "Cháu cảm thấy ổn."

Kết thúc cuộc trao đổi, khi nhân viên FBI hỏi tiến sĩ Letterman, ông nói: "Khi tôi hỏi cậu ta thành tích chạy tốt nhất của năm nay, cậu ta cắt đứt sự giao tiếp bằng ánh mắt với tôi để tìm câu trả lời chính xác. Nhưng khi tôi hỏi cậu ta về hôm cô giáo bị sát hại, cậu ta không tránh né ánh mắt của tôi, cũng không có biểu hiện hồi tưởng lại, chứng tỏ cậu ta đang nói dối."

Nhân viên FBI: "Tôi nghĩ khi nói dối người ta sẽ tránh mắt của người đối diện chứ."

Tiến sĩ Letterman: “Không, trên thực tế, khi mọi người nói dối thường có xu hướng nhìn vào anh, để quan sát xem anh có tin lời nói dối của họ hay không.”

Ở đây, tiến sĩ Letterman đã giúp chúng ta sửa lại một quan niệm sai lầm phổ biến: mọi người thường cho rằng trong một cuộc trò chuyện, nếu đối phương không nhìn thẳng vào mắt mình, liên tục chớp mắt hoặc di chuyển hướng nhìn, thì chứng tỏ người đó đang nói dối.

Quan niệm này là sai. Thực ra, khi nói dối người nói sẽ nhìn chằm chằm vào người nghe, vì họ biết lời họ nói không đáng tin, nên mới nhìn thẳng vào mắt đối phương để thể hiện sự “chân thành”. Do đó, khi có người “đắm đuối” nhìn chúng ta trong lúc nói chuyện, chúng ta cần xem xét cẩn thận độ xác thực trong lời nói của họ.

Đây là một quan niệm sai lầm về ánh mắt. Khi chúng ta không nắm bắt được hướng nhìn, thì sẽ không thể hiểu được ý nghĩa thực sự của ánh mắt, dẫn đến phán đoán sai lầm do “tự cho mình là đúng”. Ví dụ, khi người vợ tra hỏi anh chồng tối qua đã đi đâu, vì còn đang đau đầu, khó chịu do đã uống quá nhiều rượu nên anh chồng chuyển ánh mắt, cố nhớ lại chuyện xảy ra vào tối hôm qua, có khả năng người vợ sẽ hiểu nhầm “anh ta tránh né vì định nói dối mình”, làm tăng thêm mâu thuẫn giữa hai vợ chồng. Trong cuộc sống, chúng ta thường xuyên bắt gặp những tình huống hiểu nhầm như vậy, thế nên hiểu đúng hướng nhìn là điều vô cùng quan trọng.

Khi nói chuyện, hướng xoay chuyển khác nhau của con mắt sẽ thể hiện những trạng thái tâm lý khác nhau. Khi một người đảo mắt lên, xuống, rồi từ trái sang phải, có thể anh ta đang sợ hãi vì nói dối, hoặc không tự tin vào quan điểm của mình. Nói tóm lại, chắc chắn họ đang có tâm trạng không bình tĩnh. Còn nếu một người chỉ liếc mắt sang trái hoặc hoặc sang phải, có

nghĩa là anh ta suy nghĩ rất nhanh. Ví dụ, trong cuộc thi hùng biện, con mắt của hai đối thủ thường liếc rất nhanh sang hai bên. Chúng ta cũng thường bắt gặp tình huống tương tự trong các trận đấu cờ vua và cờ vây.

Ngoài ra, có một hiện tượng thú vị: khi đàn ông gặp được người phụ nữ mà họ có cảm tình, họ thường không nhìn chằm chằm vào đối phương, mà sẽ quay mặt đi chỗ khác, thỉnh thoảng liếc mắt nhìn lén. Còn khi đàn ông nhìn một người phụ nữ không chớp mắt thì chưa chắc họ đã hứng thú với cô ấy, đó chỉ là một hành vi bản năng, diễn ra trong vô thức, nhằm thể hiện họ là phái mạnh. Rất nhiều phụ nữ không biết điều này nên thường oán trách người yêu cứ thích nhìn người phụ nữ khác. Khác với đàn ông, phụ nữ khi yêu thì "trong mắt chỉ có một người duy nhất". Khi thực sự dành trọn tình cảm cho người yêu, phụ nữ sẽ không để ý đến những người đàn ông khác, vì họ đã dành hết thời gian để quan sát nhất cử nhất động của anh ta mất rồi.

PHẦN C: TẦM NHÌN

Có một cô gái trẻ tuổi, thông minh đang đắm chìm trong tình yêu. Chủ nhật nọ, cô và bạn trai có một cuộc hẹn hò lãng mạn như bao lần khác: họ cùng nhau đi ăn uống, mua sắm, xem phim... Sau khi ra khỏi rạp phim, hai người bước vào một cửa hàng đồ ăn nhanh, cô gái nhớ lại những tình tiết trong bộ phim vừa xem, hào hứng bình luận nữ chính có góc nhìn nào đẹp nhất, nam chính có câu thoại nào cảm động nhất... Cô thì thao thao bất tuyệt, còn bạn trai chỉ thỉnh thoảng phụ họa một vài câu, hoặc trêu chọc cô. Cô gái nghĩ bầu không khí giữa hai người rất hòa hợp, mặc dù đôi lúc chàng trai lại hướng mắt nhìn về phía xa.

Cô gái đáng thương không hề nhận ra rằng mình nên dừng cuộc nói chuyện vô nghĩa này lại, vì bạn trai không hứng thú với những lời cô nói,

anh ta đang cảm thấy nhàm chán.

Trong các cuộc trò chuyện hằng ngày, khi đối phương liên tục di chuyển ánh mắt không có nghĩa là anh ta chán ghét chủ đề đang nói. Tuy nhiên, khi đối phương rời mắt và nhìn ra xa, chúng ta cần phải chú ý, vì điều này thể hiện rằng họ không hứng thú với những gì chúng ta đang nói.

Khi nói chuyện, nếu người nói nhìn vào đối phương, đặc biệt là nhìn vào mắt đối phương, chứng tỏ họ cực kỳ hứng thú và tập trung lắng nghe. Còn nếu người nói đưa mắt nhìn phía xa, thì chứng tỏ họ không thấy hứng thú hoặc "tâm trí đang treo trên mây". Đây là một quy tắc đúng với hầu hết tình huống, nó thể hiện rõ ràng nhất ở các học sinh khi đang trong giờ học. Nếu bài học thú vị, chúng sẽ say sưa lắng nghe, tập trung tinh thần, mắt nhìn thẳng vào giáo viên. Thỉnh thoảng chúng sẽ di chuyển ánh nhìn sang bảng đen, nhưng vẫn sẽ không rời mắt khỏi giáo viên. Cũng có trường hợp học sinh không chú ý nghe giảng vì bài học nhàm chán. Lúc đó, chúng vẫn nhìn về phía giáo viên và tỏ vẻ tập trung, nhưng ánh mắt không còn chăm chú nhìn vào giáo viên nữa, mà dường như tâm trí đã lang thang đi đâu đó. Những giáo viên nhiều kinh nghiệm, chỉ cần nhìn lướt qua là sẽ phát hiện ra điều này, họ sẽ bất thình lình gọi học sinh đứng lên trả lời câu hỏi.

Chúng ta cần lưu ý, quy tắc này không đúng trong một trường hợp đặc biệt: có một số người luôn tránh né ánh nhìn của người khác. Khi phát hiện ra mình đang bị theo dõi, họ sẽ tỏ ra lúng túng, không dám ngẩng đầu lên, càng không dám nhìn lại đối phương, đó là biểu hiện của hội chứng "sợ bị người khác nhìn". Vì vậy, chúng ta không thể dùng tầm nhìn làm tiêu chí đánh giá tâm tính của kiểu người này.

Một trường hợp khác cũng cần phải nói đến là khi một người đưa mắt nhìn gần, nhưng tầm nhìn của họ không tập trung vào người hay vật cần

được chú ý, mà mí mắt cụp xuống, đầu hơi cúi xuống nhìn sàn nhà. Chúng ta không nên coi đó là biểu hiện "tôi không thấy hứng thú", mà thực ra là "tôi đang xấu hổ". Nhiều trẻ vị thành niên thường có cử chỉ này khi bị giáo viên hoặc cha mẹ trách mắng, các em cố tỏ ra hờ hững, coi nhẹ lời người lớn nói để giữ lòng tự tôn, nhưng chính cử chỉ cúi đầu đã bán đứng cảm xúc thật của chúng, đó là biểu hiện của sự xấu hổ vì bị phê bình. Đáng tiếc, không chỉ bản thân chúng không ý thức được điều này mà ngay cả giáo viên và phụ huynh cũng không hiểu được ý nghĩa đằng sau đôi mắt nhìn xuống, nên vô tình làm tổn thương đến cảm xúc của chúng.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bây giờ là thời gian chúng ta tham gia trò chơi tình huống, để kiểm tra kết quả tìm hiểu Chương 01.

Bạn đi ăn trưa với đồng nghiệp. Nhưng hai người không có chủ ý gì, không biết mình muốn ăn gì và ăn ở đâu.

Bạn: "Cậu muốn ăn gì?"

Ánh mắt ảm đạm chứng tỏ anh/cô ta không hứng thú với câu hỏi này.

Đồng nghiệp (ánh mắt ảm đạm): "Tùy cậu." [Vì vậy, bạn chủ động đưa ra gợi ý.]

Bạn: "Ăn mì nhé? Cậu thích ăn mì không?"

Ánh mắt ảm đạm chứng tỏ anh ta/ cô ta vẫn không hứng thú với đề nghị của bạn, còn cái nhìn trực diện khi chưa suy nghĩ thể hiện anh/ cô ta không thành thật.

Đồng nghiệp (nhìn thẳng vào bạn với ánh mắt ảm đạm): "Ừ, được."

[Bạn đổi sang một lựa chọn khác.]

Bạn: “Hay là đi ăn đồ xào?”

Ánh mắt vụt sáng lên chứng tỏ anh ta/ cô ta có hứng thú với đề nghị này, còn di chuyển hướng nhìn thể hiện anh/cô ta đang suy nghĩ nghiêm túc.

Đồng nghiệp (ánh mắt hơi sáng lên, di chuyển hướng nhìn): “Cũng được đấy.”

[Vì vậy, các bạn quyết định đi ăn đồ xào.]

Trong lúc ăn, bạn hỏi: “Cậu đã hoàn thành công việc gần đây chưa?”

Ánh mắt sáng lên cho thấy anh/cô ta có hứng thú với chủ đề này.

Đồng nghiệp (ánh mắt sáng lên): “Chưa đâu.” [Vì vậy, bạn tiếp tục chủ đề này.]

Bạn: “Nghe nói dự án lần này rất nặng nề.”

Ánh mắt có hồn thể hiện anh/cô ta đang rất muốn bàn luận về chủ đề này.

Đồng nghiệp (ánh mắt trở nên rất có hồn): “Đúng vậy, dự án lần này khó lắm!”

[Bạn tiếp tục nói chuyện với anh/cô ta về chủ đề công việc.] [Lát sau, bạn nói về bộ phim truyền hình đang xem gần đây.]

Bạn: “Nam chính cực kỳ đẹp trai, nội dung cũng rất thú vị...”

Mặc dù anh/cô ta lịch sự thể hiện mình “cảm thấy hứng thú” với chuyện bạn đang nói, nhưng tầm nhìn đã bán đứng anh ta/ cô ta thật lòng

không hề thấy hứng thú.

Đồng nghiệp thỉnh thoảng gật đầu với bạn, nhưng có một hai lần di chuyển ánh mắt nhìn ra xa.

[Bạn khéo léo dừng chủ đề này.]

Tải về eBooks hay, chuẩn, đẹp tại HOIMESACH.COM

Chương 02

NỤ CƯỜI "THẬT GIẢ"

Nụ cười có thể phản ánh nội tâm con người, nhưng cũng chính vì điều đó nên nó được coi là "kẻ ngụy trang" hay "kẻ giả tạo"!

Câu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Avà B là đôi bạn rất thân hồi đại học, lúc nào họ cũng đi cùng nhau. Sau khi tốt nghiệp thì hai người làm việc ở hai thành phố khác nhau. Mấy năm sau, họ tình cờ gặp lại trên đường, hai người ghé vào một quán cà phê để hàn huyên về những chuyện đã trải qua trong vài năm vừa rồi.

A hào hứng kể xấu về bản thân, B chăm chú nhìn A và gật đầu, thi thoảng lại mỉm cười. A nghĩ rằng cuộc trò chuyện của họ rất vui vẻ, chắc chắn B sẽ liên lạc lại với mình. Nhưng A không ngờ rằng B chẳng muốn giữ mối quan hệ này nữa, từ sau lần gặp mặt đó, cô ấy không bao giờ liên lạc với A.

"Không phải cậu ấy cũng rất vui hay sao?" A cảm thấy khó hiểu.

Nếu A biết được rằng nụ cười cũng có thật giả, cô sẽ không còn mong chờ vào kết quả của cuộc gặp gỡ này, đồng thời hiểu được lý do B cắt đứt liên lạc với mình.

Con người sẽ cười vô số lần trong đời, trung bình một người sẽ cười từ hơn chục lần đến vài chục lần mỗi ngày, và có thể cười cả trăm lần mỗi ngày khi còn nhỏ. Nhưng bạn có biết không? Hơn một nửa trong số đó là những nụ cười giả tạo, không xuất phát từ đáy lòng.

Ngược lại, có phân nửa nụ cười người khác dành cho chúng ta cũng là giả tạo. Bạn có tin không? Tại sao chúng ta lại nhận được những nụ cười giả tạo? Đó là do đối phương muốn trấn an chúng ta, muốn lấy lòng chúng ta, hoặc chỉ đơn giản là họ hiểu biết và lịch sự. Tất nhiên cũng có nhiều khả năng là do chúng ta kể một câu chuyện chẳng thú vị chút nào, đối phương không muốn chúng ta bị bẽ mặt nên đành cười nhạt.

Khi phân biệt được nụ cười của đối phương là chân thật hay giả tạo, chúng ta có thể hiểu được cảm xúc thực sự của họ, không còn tiếp tục nói về chủ đề hoặc có hành động mà đối phương không thích, để từ đó dễ dàng hòa hợp với nhau hơn.

Vậy làm thế nào phân biệt được sự thật giả của nụ cười? Trong thực tế, nụ cười chân thật và nụ cười giả tạo có sự khác biệt, những nụ cười khác nhau sẽ thể hiện tình cảm khác nhau.

PHẦN A: NỤ CƯỜI CHÂN THẬT

Tiến sĩ Foster được mời giúp xác định xem một nghị sĩ có đang nói dối về cuộc sống buông thả của mình hay không. Cộng sự của ông là Torres tiến hành điều tra một người phụ nữ có liên quan đến cuộc sống riêng tư của nghị sĩ. Khi nói về nghị sĩ, cô ta không nhịn được cười.

Khi báo cáo với tiến sĩ Foster, Torres nói: “Khi chúng tôi nói đến nghị sĩ, nụ cười của cô ta như muốn nói rằng cô ta thực lòng có tình cảm với nghị sĩ.”

Tiến sĩ Foster: “Có nếp nhăn quanh mắt khi cô ta cười không?” Torres nhớ lại giây lát: “Ừm, có.”

Tiến sĩ Foster: “Vậy là nụ cười thật rồi, nếu là cười giả tạo thì cô ta sẽ không chớp mắt.”

Nụ cười chân thật có tính lan truyền, chúng ta sẽ dễ dàng đón nhận những cảm xúc được truyền tải qua nụ cười của đối phương. Vì thế, mọi người có thể nhầm lẫn nụ cười giả tạo là chân thật, nhưng ít có khả năng hiểu sai nụ cười chân thật là giả tạo.

Nụ cười chân thật có một số đặc điểm rất dễ nhận biết. Khi nụ cười đối phương có đặc điểm giống với miêu tả dưới đây, thì thường là nụ cười chân thật.

• Cười chảy nước mắt hoặc cười không ngớt

Đây là nụ cười rõ ràng nhất. Nếu một người có thể cười chảy nước mắt, thậm chí cười không ngớt, mà bản thân họ lại không phải là một diễn viên hoặc một kẻ lừa đảo tài tình, thì đó chính là nụ cười chân thật và xuất phát từ tận đáy lòng. Hầu hết chúng ta đều từng có trải nghiệm này: Khi gặp một chuyện rất thú vị, chúng ta sẽ cười phá lên, hoặc ôm bụng, đập tay xuống bàn, rồi nước mắt rỉ ra. Đôi khi chúng ta còn cười đến nỗi không kìm lại được. Tuy lúc đó bụng chúng ta co rúm lại, hơi thở dồn dập, nhưng đầu óc tỉnh táo vẫn luôn nhắc nhở chúng ta không được cười nữa, nhưng chúng ta không thể dừng lại.

Khi gặp một nụ cười như vậy, chúng ta không có lựa chọn nào tốt hơn là tin rằng nó xuất phát từ đáy lòng.

• Tiếng cười to và trầm bổng

Tiếng cười giả tạo thường không to, vì nếu cười to mà không có cảm xúc thật sự thì nghe sẽ khô khốc. Hơn nữa, tiếng cười to và chân thật thường không tuân theo quy tắc nào, chúng ta không thể mô phỏng lại tiếng cười đó, nên tiếng cười to thường là nụ cười chân thật, chứng tỏ người đó đang cảm thấy vui vẻ hoặc gặp chuyện gì đó thú vị.

Nếu tiếng cười nhỏ, có khả năng rơi vào trường hợp giả tạo, lúc đó chúng ta cần đánh giá tính thật-giả từ điệu cười của họ. Bởi vì tiếng cười rất khó bắt chước, nên tiếng cười giả tạo thường rất ngắn, khó lên xuống giọng. Còn tiếng cười chân thật cũng rất ngắn, nhưng vẫn mang theo âm điệu trầm bổng nhất định. Tiếng cười trầm bổng nghe rất tự nhiên, điều này có nghĩa là nếu âm thanh chúng ta nghe thấy không tự nhiên thì đó hẳn là nụ cười giả tạo.

• Cười khi đang nói chuyện

Trong một khoảng thời gian ngắn thì con người chỉ có thể chú ý vào một thứ. Nếu một người cố ý muốn đánh lừa bạn bằng một nụ cười giả tạo, họ sẽ dừng nói chuyện trong giây lát để tập trung vào việc "chế tạo" nụ cười. Ngược lại, khi họ không nhịn được cười vì quá vui mừng, thì nụ cười đó sẽ làm gián đoạn cuộc trò chuyện đang diễn ra. Tất nhiên, cách nhận biết này không có nghĩa là mọi nụ cười xuất hiện khi dừng nói chuyện đều là giả tạo, nhưng phần lớn các trường hợp bật cười khi đang nói chuyện đều cho thấy đối phương đang thực sự thoải mái.

• Cười có nếp nhăn ở khóe mắt

Điều này thật tàn nhẫn, nhưng sự thực là nụ cười chân thật sẽ làm xuất hiện những nếp nhăn nơi khóe mắt!

Xét theo góc độ trạng thái tâm lý, các chị em phụ nữ đều biết rằng “một nụ cười trẻ ra mười tuổi”. Nhưng trên thực tế, khi nụ cười xuất phát từ đáy lòng, khóe mắt sẽ xuất hiện nếp nhăn, nên nhiều phụ nữ muốn giữ gìn nhan sắc sẽ hạn chế cười để giảm nếp nhăn. Còn xét về tính chân thật của nụ cười thì nếp nhăn nơi khóe mắt lại là dấu hiệu rõ rệt để phán đoán sự thật-giả của nụ cười.

Trong bộ phim Lie to me, tiến sĩ Foster đã nói: “Thật không may, ngay cả những người phụ nữ xinh đẹp cũng không thể tránh được nếp nhăn do nụ cười mang lại, trừ khi họ tiêm một loại thuốc khiến cho da và cơ mặt căng cứng để duy trì vẻ bề ngoài trẻ trung, xinh đẹp, như vậy thì sẽ không có một chút thay đổi nào trên da khi nhếch miệng mỉm cười.”

• Cười kèm theo chớp mắt

Những người nhìn chằm chằm vào chúng ta và mỉm cười thường khiến chúng ta sởn tóc gáy.

Nụ cười bắt nguồn từ tâm trạng vui vẻ, nên mỉm cười là điều hết sức tự nhiên. Tiến sĩ Forster cho rằng người cười giả tạo sẽ không chớp mắt, vì vậy nụ cười xuất phát từ đáy lòng thường đi kèm với động tác chớp mắt. Điều này rất dễ hiểu, vì cứ sau 2 đến 6 giây mọi người sẽ chớp mắt một lần, chớp mắt là một chuyển động tự nhiên, khi nở một nụ cười chân thật, cơ thể đang ở trạng thái thoải mái, dễ chịu thì chúng ta sẽ chớp mắt vào lúc này.

Như chúng tôi đã nói ở trên, một người nói dối thường nhìn thẳng vào mắt đối phương. Tương tự như vậy, nếu một người muốn dùng nụ cười giả

tạo để biểu đạt tình cảm giả dối, họ cũng thường nhìn đối phương không chớp mắt.

Do đó, cười và chớp mắt cùng lúc không những rất dễ thương mà còn thể hiện cảm xúc chân thật.

PHẦN B: NỤ CƯỜI GIẢ TẠO

Chúng ta sẽ dễ dàng nhận biết nụ cười giả tạo khi đối chiếu với những đặc điểm của nụ cười chân thật.

Cười không phát ra tiếng hay điệu cười khô khốc, cười khi đang dừng cuộc nói chuyện, cười mà trán và khóe mắt không có gì thay đổi, không có nếp nhăn, cười không kèm theo chớp mắt... đều là những nụ cười giả tạo. Điều thú vị hơn là nụ cười giả tạo thường xuất hiện khi trong lòng chúng ta không có cảm giác vui vẻ, thân thiện, nhưng hoàn cảnh giao tiếp lại buộc chúng ta phải thể hiện những tâm tình này. Ví dụ khi bạn tham dự đám cưới của chú rể là họ hàng xa. Bạn không hề cảm nhận được niềm vui của anh ta, cũng không mừng cho anh ta, nhưng do đang tham dự đám cưới nên buộc phải tỏ ra vui mừng. Ngược lại, khi viếng đám tang của một người bạn không thân thiết, dù không mấy đau buồn nhưng bạn vẫn phải cố thể hiện tâm trạng đó.

Đôi khi, nụ cười giả tạo không chỉ phản ánh chúng ta không có loại cảm xúc mà chúng ta đang cố tình thể hiện, mà nó còn che đậy hoặc thể hiện một loại cảm xúc trái ngược như sợ hãi, tức giận và khinh bỉ.

Nhóm cộng sự của tiến sĩ Letterman nhận nhiệm vụ bảo vệ một chính trị gia là ứng cử viên Tổng thống đến từ Hàn Quốc, đã nộp đơn xin bảo vệ an toàn cá nhân. Con trai của chính trị gia này yêu một cô gái người Mỹ, họ chuẩn bị tổ chức đám cưới ở Mỹ.

Nhóm cộng sự đã tiến hành bảo vệ rất nghiêm ngặt, nhưng con trai của chính trị gia vẫn không may bị bắn, phải vào viện điều trị. Tiến sĩ Letterman yêu cầu cộng sự Rauck lấy video giám sát địa điểm tổ chức đám cưới. Rauck giới thiệu tóm tắt với các nhân viên điều tra khác về cách nhận biết hung thủ giấu mặt: hung thủ có ý định giết chết chú rể, nên dù hắn có che giấu tâm tư tài tình đến mấy cũng sẽ để lộ những sơ hở nhỏ. Các nhân viên điều tra cần phải tìm ra cảm xúc thật ẩn sau nụ cười.

Rauck: "Những video này được lấy từ chỗ nhiếp ảnh gia của đám cưới, hầu hết được ghi lại trước khi có tiếng súng nổ, nên không thể quan sát rõ được sự tức giận hoặc sợ hãi của hung thủ. Chúng ta phải tìm ra kẻ đã cố che đậy cảm xúc đó. Do hiện trường là một đám cưới, chắc chắn đa số mọi người chỉ giả vờ vui vẻ, nên các anh sẽ thấy rất nhiều người đang che giấu cảm xúc hoặc mỉm cười giả tạo."

Rauck lấy một bức ảnh làm ví dụ, anh ta chỉ vào bức ảnh, nói: "Chúng ta phải tìm kiếm những nụ cười sợ hãi, nụ cười giận dữ và nụ cười khinh bỉ như thế này. Hãy tìm ra kẻ có kiểu cười này và đánh dấu lại."

Nụ cười tựa như một chất gây mê. Con người thường có thói quen là dùng nụ cười che đậy cảm xúc thật. Nụ cười kỳ diệu ở chỗ trong lúc mê hoặc đối phương, nó có thể làm tê liệt chính chúng ta. Thời xưa có rất nhiều câu nói miêu tả tác dụng mê hoặc của nụ cười giả tạo, chẳng hạn như "Con hổ biết cười", "Miệng nam mô, bụng một bồ dao găm". Chúng ta phải nhận thức được rằng khi một người mỉm cười với chúng ta, rất có khả năng trong lòng họ đang tính toán làm thế nào chiếm được lợi ích từ chúng ta, thế nên việc nhận biết được nụ cười giả tạo là một kỹ năng đặc biệt quan trọng.

PHẦN C: KIỂU CƯỜI

Có rất nhiều kiểu cười khác nhau, cười mỉm không giống với cười to, cười to cũng không giống với cười điên cuồng. Mỗi kiểu cười đều thể hiện những trạng thái cảm xúc khác nhau, đồng thời ẩn chứa đặc điểm tính cách của con người. Dưới đây, chúng tôi sẽ phân tích ngắn gọn ý nghĩa của các kiểu cười từ hai khía cạnh thể hiện tâm tình và thể hiện tính cách.

• Kiểu cười thể hiện tâm tình khác nhau

Đằng sau nụ cười mỉm là một tâm trạng vui vẻ, nhẹ nhàng và chưa đến mức sung sướng. Cười mỉm làm khóe miệng hơi cong lên, chứng tỏ trong lòng người đó đang vui, nhưng họ lại không muốn người khác biết được, nên cố ý nén lại. Hầu hết những nụ cười không hở răng chỉ thể hiện sự gần gũi, thân thiện, chứ không có ý gì khác.

Cười hở răng thường thể hiện tâm trạng vui sướng. Nụ cười hở răng nhưng không bật ra thành tiếng bộc lộ niềm vui thực sự, bị chọc cười vì chuyện gì đó, hoặc tâm trạng đang rất tốt. Cười thoải mái vô tư cũng phản ánh tâm trạng vui sướng của con người, lúc đó bầu không khí xung quanh họ thường đang ở trạng thái rất hòa hợp và sôi nổi. Cao hơn mức độ "cười thoải mái" là cười điên cuồng. Cười điên cuồng thể hiện trạng thái kích động mạnh mẽ, khi vui mừng, đau buồn hay đắc ý tột độ đều có thể dẫn đến tiếng cười điên cuồng. Trạng thái tinh thần của con người vào lúc này rất không ổn định, hơn nữa cười điên cuồng cũng gây ảnh hưởng không tốt đến sức khỏe.

• Kiểu cười thể hiện những đặc điểm tính cách khác nhau

Người hay cười mỉm thường muốn thể hiện sự thân thiện với đối phương, những người này rất tốt bụng, nhưng chỉ có một nửa trong số những nụ cười đó là xuất phát từ đáy lòng. Đặc điểm rõ ràng nhất của những người hay mỉm cười là họ giỏi che giấu bản thân, không muốn người

khác nhìn thấu lòng mình. Họ như một người ngoài cuộc đầy lý trí, luôn mỉm cười để phản ứng lại các tình huống và quan sát người khác. Họ thường điềm tĩnh, ít khi bị môi trường xung quanh tác động, hiếm khi nổi giận.

Người hay cười thoải mái, vô tư chắc chắn là người hào phóng, nhiệt tình. Họ tràn đầy năng lượng, nhiệt huyết và tình yêu cuộc sống, khi đã quyết định làm việc gì thì sẽ cố gắng thực hiện bằng mọi giá, mặc dù đôi khi họ không thể kiên trì đến cùng. Những người hay cười thoải mái thường lạc quan hơn so với người hay cười mỉm, họ không câu nệ tiểu tiết, nhưng tính cách lại tương đối xốc nổi, dễ "đắc tội" với mọi người xung quanh.

Người hay cười lén thường có bản tính khá cổ hủ. Họ thường cười lén theo nhiều kiểu khác nhau, cười thầm khi người khác không chú ý, khẽ khàng nhếch mép, hoặc lấy tay che miệng để che giấu nụ cười, chỉ để hở đôi mắt. Trong cuộc sống, họ thường quá để ý đến người khác mà xem nhẹ bản thân mình, họ rất quan tâm đến hình ảnh của bản thân và đánh giá của người khác về mình, cho nên luôn tỏ ra rụt rè trong giao tiếp. Kiểu người này không phù hợp với những cách giao tiếp quá bạo dạn. Tất nhiên, trong nghi thức xã giao, con gái lấy tay che miệng khi cười là một biểu hiện lịch sự, nhưng nếu che đậy quá kỹ sẽ bị xếp vào nhóm bảo thủ. Còn đàn ông che miệng khi cười chứng tỏ rằng người đó có tính "đàn bà".

Thông thường có thể chia những người có thói quen cười nịnh thành hai loại. Một loại người rộng lượng, vô cùng nhạy cảm, dễ bị tâm trạng của người khác làm ảnh hưởng, luôn muốn tiếp nhận những thông tin tích cực. Còn một loại thì hoàn toàn trái ngược, cuộc sống nhàm chán, không thể tự xác định được vị trí của mình, thiếu tự tin trong các mối quan hệ xã giao, không tin tưởng vào sức hấp dẫn cá nhân, đặc biệt là thiếu khả năng biểu

đạt ngôn ngữ. Họ cười nịnh nhằm lấy lòng đối phương, thể hiện mình cũng là một thành viên trong nhóm, làm tăng cảm giác tập thể.

Những người có "ngưỡng cười thấp" rất thú vị. Ngưỡng cười thấp là gì? Có lẽ chúng ta từng gặp kiểu người có thể cười rất lâu vì một chuyện chẳng đáng cười, khi người khác đang nói chuyện, họ bỗng cười phá lên chỉ vì một câu nói nào đó, khiến đối phương cảm thấy khó hiểu. Những người này thường phản ứng chậm chạp trước một câu chuyện cười, như thể "cung phản xạ" của họ quá dài. Loại người này rất dễ cảm thấy vui vẻ, nhưng không phải họ thích coi mình là trung tâm, chỉ là họ không muốn chia sẻ thế giới nội tâm với người khác.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn đã bận rộn suốt cả buổi sáng nên hơi mệt mỏi, đến giờ nghỉ trưa, bạn muốn nghỉ ngơi một lát. Bạn để ý thấy các đồng nghiệp khác cũng có vẻ bơ phờ nên định kể một câu chuyện cười.

Khi bạn kể xong, cả văn phong vang lên một tràng cười. Bạn quan sát các đồng nghiệp xung quanh và nhận ra mỗi người có một phản ứng khác nhau.

Tiếng cười to và trầm bổng chứng tỏ trong lòng đối phương rất vui.

Tiểu Trương: Cười ha ha, điệu cười trầm bổng.

[Bạn biết Tiểu Trương chưa từng nghe chuyên này, cậu ta có tính cách hào phóng.]

Cười có nếp nhăn nơi khóe mắt và hở răng đều thể hiện đối phương thật lòng rất vui.

Tiểu Bạch: Không cười thành tiếng, nhưng để lộ răng, khóe mắt có nếp nhăn.

[Bạn biết Tiểu Bạch hoặc là thích câu chuyện này hoặc là thích bạn.]

Điệu cười đều đều, khô khốc, không chớp mắt, thể hiện cười giả tạo.

Tiểu Lý: Cười “hì hì”, nhìn bạn không chớp mắt.

[Có thể Tiểu Lý đã nghe câu chuyện này, hoặc cậu ta cảm thấy câu chuyện không buồn cười.]

Lấy tay che miệng và mũi là kiểu cười lén.

Tiểu Triệu: Cười thành tiếng, nhưng lấy tay che miệng và mũi, chỉ để hở mỗi hai con mắt.

[Tiểu Triệu là một người bảo thủ và rụt rè, cô ta rất để ý đến hình tượng của bản thân.]

Cười không lộ răng chứng tỏ cô ta chỉ đang cười gượng gạo, có thể gọi nụ cười của cô ta là cười kinh khỉnh.

Tiểu Trịnh: Cười không hở răng, trong nụ cười có ý khinh khỉnh. [Tiểu Trịnh cho rằng câu chuyện này không hề buồn cười, có thể cô ta đang coi thường bạn.]

Chương 03

QUAN SÁT NGŨ QUAN TỪ NHỮNG BIỂU HIỆN NHỎ

Chúng ta có thể kiểm soát nét mặt, nhưng không thể nào kiểm soát được những biểu hiện nhỏ trên khuôn mặt. Những thay đổi rất nhỏ đó sẽ cho thấy nội tâm chân thật, gạt bỏ những điều giả dối.

Câu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Alà một ông bố chăm chỉ. Một ngày nọ, anh ta bị lãnh đạo chỉ trích nên rất chán nản, buồn bã. Về đến nhà, thấy cậu con trai đang học cấp hai không chịu làm bài tập mà lại chơi game, anh A nổi giận, mắng con gay gắt.

Cậu bé chỉ biết im lặng cúi mặt. Khi anh A hỏi: “Mày đã biết lỗi chưa?” Nó mím chặt môi, môi dưới hơi trề ra và gật đầu. Cậu bé phải viết một bản kiểm điểm theo yêu cầu của bố. Trong lúc viết, hai đầu lông mày nó cứ nhíu chặt lại.

Anh A cho rằng con trai mình đã rút ra được một bài học, bèn yên trí đi ngủ. Sáng hôm sau thức dậy, anh ta phát hiện ra cậu con trai đã rời khỏi nhà, chỉ để lại một lá thư.

Anh A vô cùng ân hận và cảm thấy khó hiểu, rõ ràng tối hôm qua cậu bé đã ngoan ngoãn nhận lỗi và còn chịu viết bản kiểm điểm, tại sao nó còn muốn bỏ nhà ra đi?

Trên thực tế, nếu nhận ra được những biểu hiện rất nhỏ trên khuôn mặt của con trai mình, anh A sẽ không phạm phải sai lầm đáng tiếc này.

Trên mặt con người có 43 sợi cơ, có thể tạo ra hàng ngàn biểu cảm khác nhau, mỗi biểu cảm lại chứa đựng rất nhiều thông tin. Chúng ta thường không tưởng tượng được rằng một cái nhướn mày hay mím môi cũng là biểu cảm độc lập và có ý nghĩa cụ thể. Chúng ta thậm chí còn không biết rằng nếu không chủ định tiêm thuốc làm tê liệt các dây thần kinh, hoặc làm nhão cơ bắp, thì dù làm thế nào cũng không thể che giấu những biểu hiện nhỏ trên khuôn mặt.

Các chuyên gia được đào tạo chuyên nghiệp có thể đọc được nội tâm của đối phương thông qua các biểu cảm nhỏ, từ đó phán đoán được mức độ trung thực trong lời nói của anh ta. Cách quan sát này phát huy hiệu quả rõ rệt trong việc thẩm vấn. Tuy bạn không phải là chuyên gia, cũng chưa từng tham gia chương trình đào tạo chuyên nghiệp, nhưng vẫn có thể học cách nhận biết một số dạng biểu cảm nhỏ. Ở đây, chúng tôi chọn ra một số ví dụ thực tế tương đối đơn giản và phổ biến trong cuộc sống, để lần lượt trình bày những cách nhận biết kỳ diệu từ bốn bộ phận khác nhau trên khuôn mặt.

PHẦN A: THÔNG TIN TỪ CHÂN MÀY

Trong phần đầu bộ phim Lie to me, khi tiến sĩ Letterman giảng bài cho các sĩ quan cảnh sát, có một người ngồi dưới khán đài nói với người bên cạnh rằng: “Bạn tôi ở Bộ Quốc phòng nói tay này toàn vác tù và hàng tổng.

Nghe nói hắn ta đã dành ba năm sống với một bộ lạc nguyên thủy trong rừng rậm châu Phi chỉ để nghiên cứu lông mày của họ.”

Nghiên cứu lông mày có khó hiểu thế không? Nghiên cứu lông mày không có giá trị gì sao? Có lẽ rất ít người trả lời rằng “Nghiên cứu lông mày rất có giá trị.” Nếu tiếp tục hỏi họ, nó có giá trị như thế nào, e là hầu hết đều á khẩu. Trong tiềm thức của đám đông, lông mày không có giá trị gì đáng kể, ngay cả khi cho rằng lông mày có giá trị nghiên cứu thì họ vẫn sẽ coi thường việc dành mấy năm nghiên cứu lông mày giống như gã sĩ quan đang nghe tiến sĩ Letterman thuyết giảng.

Lông mày là một phần tạo nên biểu cảm trên khuôn mặt, mặc dù nhiều người thường bỏ qua tầm quan trọng của nó, thậm chí coi nó như một loại “trang sức” thuần túy. Họ không hiểu cách lông mày biểu đạt tâm trạng, cảm xúc, bởi vì lông mày không chuyển động linh hoạt như mắt, hơn nữa chẳng ai nghĩ đến việc sử dụng lông mày khi muốn biểu đạt tâm trạng, cảm xúc.

Nhưng trên thực tế, chúng ta vẫn luôn sử dụng lông mày một cách vô thức. Trong những tình huống đó, lông mày đã “bán đứng” nội tâm của chúng ta. Chúng ta có kho từ vựng hết sức phong phú như “lông mày dựng ngược”, “nhếch mày”, “chau mày”, “dướn mày”, “liếc mắt đưa mày” và “lông mày cụp xuống”... để tóm tắt vai trò biểu cảm của lông mày. Chuyển động của lông mày có thể diễn tả một cảm xúc riêng biệt, hoặc có thể kết hợp với các bộ phận khác trên khuôn mặt (đặc biệt là đôi mắt) để thể hiện cảm xúc chung. Dưới đây, chúng ta hãy xem ý nghĩa đằng sau những chuyển động này.

• Chau mày

Chau mày thực ra là một phản ứng phòng vệ của cơ thể, nhằm ngăn chặn nguy hiểm từ bên ngoài đối với mắt. Ví dụ, khi đột ngột từ chỗ tối bước ra chỗ sáng, bạn sẽ vô thức chau mày, nhắm mắt để cản luồng sáng kích thích vào mắt.

Khi chau mày là một "chi tiết" biểu cảm, nó thường kết hợp với cử động của bộ phận khác trên khuôn mặt, để thể hiện tâm trạng tiêu cực như chán ghét, khó hiểu, căm hận hoặc phẫn nộ.

Đặc biệt tâm trạng chán ghét thường kèm theo động tác chau mày, mặc dù nó chỉ là một động tác nhỏ và thoáng qua.

Cũng có khả năng chúng ta chau mày chỉ vì một lý do đơn giản là cảm thấy khó chịu. Khi cảm thấy đau đớn về thể xác hoặc phiền muộn về tinh thần, con người thường vô tình chau mày. Điều này rất dễ hiểu, bởi nếu một người bị cơn đau hành hạ, chắc chắn họ sẽ rất ghét cảm giác này, mà chau mày lại thường đi kèm với những tâm trạng tiêu cực.

• Dướn mày

Mọi người thường cho rằng lông mày dướn lên thể hiện tâm trạng đắc ý. Trên thực tế, dướn mày không chỉ thể hiện mỗi tâm trạng này. Người kiêu căng tự phụ thường dướn mày khi đối diện với người khác hoặc khi giải quyết vấn đề nào đó, trong lòng họ lúc đó ngoài cảm giác đắc ý ra, còn có chút coi thường đối phương. Cho nên người hay dướn mày nhiều khả năng có bản tính ngạo mạn.

Khi ngạc nhiên lông mày cũng hơi dướn lên. Rất nhiều người không để ý đến chi tiết này, vì họ cho rằng biểu hiện rõ ràng nhất của con người khi ngạc nhiên là mở to mắt và há hốc miệng. Nhận thức này là đúng, nhưng không chính xác tuyệt đối. Chúng ta trợn mắt, há miệng là để cho đối

phương nhận ra sự ngạc nhiên của mình, biểu hiện này truyền tải một thông điệp: Trời ơi! Sao lại (hóa ra là) thế này! Nói cách khác, biểu cảm ngạc nhiên này là do chúng ta "tạo ra" và thường kéo dài chưa đến một giây. Trong một giây ngắn ngủi đó, miệng sẽ mở ra rồi khép lại ngay lập tức, nếu không tinh ý sẽ không thể nhận ra biểu cảm này.

Khi không xác định được biểu hiện ngạc nhiên của một người không thích thể hiện cảm xúc hoặc cố ý che giấu nội tâm trong những tình huống nhất định, lông mày sẽ "vạch trần" sự ngạc nhiên của họ – khi ngạc nhiên, có thể là một bên hoặc hai bên lông mày sẽ dướn lên. Cử động này của lông mày dễ quan sát hơn so với mắt. Vì thế, để phán đoán một người có biết chuyện nào đó hay không, chúng ta có thể thử họ bằng cách nói ra sự thật. Nếu lông mày họ hơi dướn lên thì chứng tỏ họ rất ngạc nhiên về điều đó, cũng có nghĩa là họ chẳng biết gì về chuyện đó.

Chau mày có thể thể hiện tâm trạng đau đớn hoặc chán ghét, còn dướn mày có thể thể hiện tâm trạng đắc ý hoặc bất ngờ. Vậy điều gì sẽ xảy ra khi chúng ta dướn mày và chau mày cùng một lúc? Khi bạn thử làm động tác này sẽ cảm nhận được một cảm giác quen thuộc là sợ hãi. Khi con người sợ hãi, hai hàng lông mày dướn lên, có khuynh hướng sát gần nhau, đó là biểu hiện khi các sợi cơ kéo chặt. Nếu chúng ta nhìn thấy biểu hiện này trên khuôn mặt một người nào đó, dù đối phương tỏ ra vui vẻ hay tức giận, thì trong lòng họ cũng đang thực sự sợ hãi.

• Lông mày xoắn lại

Tình huống này gần giống với chau mày, chỉ khác nhau ở chỗ khi chau mày thì hai hàng lông mày kéo sát gần nhau, còn khi lông mày xoắn lại thì hai hàng lông mày không chụm lại một hướng, mà có khi một bên cao, một bên thấp hoặc xoắn lại như bánh quai chèo.

Động tác xoắn lông mày cần dồn nhiều sức, nên thường thể hiện tâm trạng vui mừng, tức giận, buồn bã hoặc đau đớn. Khi những trạng thái tâm lý này đạt đến mức kích động, lông mày sẽ xoắn lại. Khi mọi người tập trung suy nghĩ hay chau mày, nhất là khi chìm trong tư duy, nghĩ mãi không ra điều bí ẩn, lông mày sẽ xoắn tít. Do đó, một người có lông mày xoắn lại nếu không phải có tâm trạng kích động thì hẳn là họ đang suy nghĩ một vấn đề phức tạp.

• Lông mày nhếch lên

Nhếch mày là một động tác mang tính kỹ thuật, không phải ai cũng có thể làm được và làm đẹp. Đặc điểm nổi bật nhất khi lông mày nhếch lên là một bên xếch lên, còn một bên cụp xuống hoặc bình thường, từ đó tạo thành hình dáng lông mày bên cao bên thấp. Trong hầu hết các trường hợp, lông mày nhếch lên diễn tả một từ đơn giản là "Hả, cái gì cơ?"

Lông mày nhếch lên trông khá thú vị, một số người có lông mày linh hoạt, có thể kéo giãn khoảng cách chênh lệch giữa hai bên lông mày, tạo nên một dấu hỏi to tướng trên khuôn mặt. Nhếch mày không xuất hiện thoáng qua như chau mày khi ngạc nhiên, nó diễn ra trong thời gian khá dài, nên đối phương sẽ dễ dàng nhận được tín hiệu đó. Nhiều khi lông mày nhếch lên là do người ta cố ý làm như vậy để tỏ ý thắc mắc, nghi ngờ.

• Lông mày nhíu cao

Lông mày nhíu cao chỉ phần giữa lông mày xếch lên, hai đầu lông mày cụp xuống tạo thành hình chữ "bát".

Không phải ai cũng có thể làm lông mày nhíu cao, có người lông mày chỉ hơi nhíu lên, chúng ta phải quan sát kỹ mới thấy.

Khi nhìn thấy hai lông mày tạo thành hình chữ "bát" trên trán của người khác, chúng ta cần liên tưởng ngay đến "nỗi buồn".

Do lông mày nhíu cao là biểu hiện của nỗi buồn nên nó là một nét biểu cảm phổ biến trên toàn thế giới.

• Tần suất chuyển động của lông mày

Ngoài các động tác kể trên, tần suất chuyển động của lông mày cũng thể hiện các ý nghĩa khác nhau.

Lông mày xếch lên một chút, rồi trở về bình thường, còn kèm theo cái hất đầu hoặc nụ cười mỉm, là biểu hiện thường xảy ra khi chúng ta gặp lại bạn thân hoặc người mình đi đón. Hiện tượng này thể hiện sự chào đón, nên còn được gọi là "chớp mày".

Đặc điểm nổi bật nhất của "chớp mày" nằm ở chữ "chớp", bởi vì động tác xếch mày lên rồi hạ xuống chỉ diễn ra trong tích tắc và rất linh hoạt, khó nắm bắt. Nếu bạn muốn biết liệu người khác có thực sự chào đón mình hay không thì chỉ nghe lời chào đón của họ là không đủ, mà phải để ý xem họ có "chớp mày" hay không.

Lông mày dướn lên, cụp xuống liên hồi chứng tỏ đối phương đang ở trạng thái vui vẻ, phấn khởi. Nếu bạn nhìn thấy động tác này trong một bối cảnh bình thường thì chắc chắn là đối phương muốn tỏ ra thân thiết với bạn hoặc đồng ý với quan điểm của bạn, nên mới vô thức thể hiện ra trên lông mày. Trong mọi trường hợp, bạn nên cảm thấy mừng khi thấy đối phương chuyển động lông mày như thế.

Lông mày dướn cao khi đặt câu hỏi còn chứng tỏ đối phương "biết rõ rồi còn hỏi", tức là họ đã biết câu trả lời rồi, chỉ đặt câu hỏi để xem phản

ứng của bạn mà thôi. Trong giao tiếp, nếu quan sát được động tác này ở đối phương thì bạn sẽ tìm ra những thông tin mà họ che giấu.

PHẦN B: THÔNG TIN ĐẾN TỪ CHIẾC MŨI

Mọi người thường nghĩ mũi là một bộ phận kém linh hoạt trên khuôn mặt, nên nó chỉ có thể biểu đạt rất ít thông tin. Đây là một quan niệm sai lầm, trên thực tế, mũi có khả năng biểu đạt nằm ngoài sức tưởng tượng của chúng ta, mặc dù "cử động" của mũi rất hạn chế, nhưng nó vẫn có "tuyệt chiêu" của riêng mình.

"Nhân tướng học" miêu tả mối quan hệ giữa hình dáng của mũi và tính cách như sau: hình dáng chiếc mũi thể hiện đặc điểm cá tính và sức khỏe khác nhau. Điều này không hoàn toàn chính xác, nhưng cũng có giá trị tham khảo.

Dưới đây chúng tôi sẽ giới thiệu ngắn gọn về mũi trong "nhân tướng học", sau đó giải thích cụ thể cách quan sát nội tâm dựa vào cử động của mũi.

• Mũi trong "nhân tướng học"

Chúng tôi chia mũi thành ba phần: giữa hai lông mày, đầu sống mũi, giữa sống mũi, đầu mũi và hai cánh mũi. Trong đó, đầu mũi và hai cánh mũi thể hiện rõ nhất tâm trạng, cảm xúc của con người. Còn phần giữa hai lông mày cho biết cơ thể có khỏe hay không, vì đầu trên cùng của sống mũi tập trung hệ bài tiết quan trọng của cơ thể. Người nào có phần này đầy đặn, không có đường vân ngang dọc, chứng tỏ người đó có hệ bài tiết tốt, sinh lực dồi dào. Người nào có đường vân màu vàng, chứng tỏ người đó có vấn đề về hệ bài tiết hoặc đường hô hấp.

Trong nhân tướng học, người có phần đầu sống mũi trở xuống đầy đặn thường thông minh và tự tin. Loại người này có mũi đẹp, làm tăng thêm nét quyến rũ cho cả khuôn mặt. Những người có sống mũi gồ lên quá cao thường có tính cách tự tôn, ngạo mạn, chỉ thích làm việc một mình. Những người có phần đầu sống mũi lõm xuống thường có mũi thấp, đa số họ thiếu tự tin, không có chí tiến thủ, hoặc là người nhẫn nại, bền bỉ, dịu dàng, khoan dung, không màng danh lợi, có thể nói là một "nhà Nho" chính cống.

• Đoán nội tâm từ chiếc mũi

Mũi thể hiện tâm tình của con người như thế nào? Mũi giống như lông mày ở chỗ khó có thể biểu đạt trạng thái cảm xúc một cách độc lập. Lông mày thường kết hợp với mắt, còn mũi lại thường kết hợp với lông mày, mắt và miệng để thể hiện một trạng thái tâm lý nhất định. Vì vậy, khi quan sát động tác thể hiện của mũi, chúng ta cần kết hợp phân tích với các bộ phận khác trên khuôn mặt.

Đầu tiên, chúng ta sẽ bàn về một trong những biểu hiện thường gặp nhất của mũi trong cuộc sống hằng ngày là nhăn mũi. Hiện tượng này xảy ra do hai gò má nhô lên, cánh mũi nở ra, lớp da trên sống mũi dồn lại và tạo thành những nếp nhăn. Nhăn mũi thường thể hiện tâm trạng chán ghét. Khi nhìn thấy thứ ghê tởm, ngửi thấy mùi kích thích hay gặp một người đáng ghét, chúng ta thường có xu hướng nhăn mũi, kèm theo động tác chau mày, nhắm mắt. Đó là biểu hiện điển hình thể hiện cảm xúc chán ghét, tuy chỉ diễn ra trong nháy mắt, nhưng do nó tương đối rõ ràng và khá dễ nắm bắt.

Tiếp theo, chúng ta sẽ nói về cánh mũi nở rộng, hay còn gọi là lỗ mũi phồng to. Cánh mũi nở rộng thường xảy ra khi con người ở trong trạng thái kích động, có thể do tức giận hoặc bất mãn. Khi bất mãn, lỗ mũi sẽ chỉ hơi nở ra. Còn khi tức giận, lỗ mũi sẽ phồng to hẳn lên, bởi vì khi con người nổi

giận sẽ thở gấp để lấy thêm oxy. Hoảng sợ cũng làm cho lỗ mũi nở ra giống khi tức giận.

Ngoài ra, lỗ mũi nở ra còn thể hiện trường hợp "nhìn người khác bằng lỗ mũi". Động tác hất đầu kèm theo lỗ mũi phồng to thường thể hiện tâm trạng "đắc ý" và "coi thường". Tất nhiên, nếu chỉ có cánh mũi nở ra mà không có biểu hiện nào khác, rất có khả năng đối phương đang cố kìm chế cảm xúc.

Chúng ta cũng không thể bỏ qua những thay đổi trên bề mặt của mũi. Thay đổi sinh lý phổ biến nhất của mũi là đổ mồ hôi, tiếp đến là thay đổi màu sắc. Chúng ta đều biết rằng, mũi và trán là hai bộ phận dễ đổ mồ hôi nhất trên khuôn mặt con người, trong đó mũi sẽ tiết nhiều mồ hôi hơn khi căng thẳng, lo âu, vậy nên nếu chúng ta phát hiện ra mũi đối phương lấm tấm mồ hôi khi đang nói chuyện, trong khi môi trường xung quanh rất mát mẻ, thì có thể đoán rằng tâm lý của họ đang cực kỳ căng thẳng, hoặc là nôn nóng khi phải đối diện với chúng ta, hoặc là đang có cảm giác tội lỗi.

Màu sắc của mũi thay đổi theo diễn biến tâm lý, có khi sẽ đỏ ửng, có khi lại trở nên trắng bệch. Mũi đỏ ửng thường dễ nhận biết hơn, có người mũi đỏ ửng khi bị cảm cúm, có người mũi đỏ ửng khi lúng túng, ngượng ngùng. Còn mũi trắng bệch thường thể hiện tâm lý hoảng sợ hoặc rụt rè, mũi cũng thường trở nên trắng bệch khi một người đột nhiên bị giật mình.

PHẦN C: THÔNG TIN TỪ KHÓE MIỆNG

Thông tin thể hiện qua đôi môi không giống với thông tin thể hiện qua lông mày và mắt. Đôi môi có thể thực hiện nhiều động tác, chỉ riêng độ cong của khóe môi cũng đã phản ánh những tâm trạng cảm xúc khác nhau.

• Hé miệng và khép miệng

Những người có thói quen hé miệng trong trạng thái bình thường là người hướng ngoại và cẩu thả. Tuy họ rất nhiệt tình, nhưng thường không đáng tin cậy. Còn những người quen khép miệng khá quyết đoán và bình tĩnh, khi họ khép miệng, nếu hai môi mím lại quá chặt sẽ khiến mọi người có cảm giác họ rất khó gần. Họ sẽ không biến sắc khi gặp chuyện khó khăn, nhưng tính cách có phần lạnh lùng.

• Động tác khi hai môi khép lại

Mím môi là động tác phổ biến nhất của miệng. Trong quá trình giao tiếp, nếu đối phương khẽ mím môi khi nói đến chuyện nào đó thì chứng tỏ họ do dự, chần chừ, không tự tin vào những gì mình nói. Khi đối phương biết chuyện gì đó nhưng không muốn tiết lộ, cũng sẽ có động tác mím môi – một hành vi bản năng nhằm ngăn cản bản thân nói ra những gì mình biết.

Khi muốn giữ bí mật, con người cũng thường có động tác "cắn môi", lấy hàm răng trên cắn vào môi dưới để ngăn bản thân không được tiết lộ bí mật. Giống như răng, lưỡi cũng hỗ trợ biểu cảm của môi: Khi đang ở trong tâm trạng kích động thì chúng ta thường liếm môi. Vì khi kích động, con người hay bị khô miệng, khô lưỡi. Những trạng thái kích động bao gồm vui sướng, tức giận và căng thẳng.

Bĩu môi thường là động tác có ý thức, thể hiện sự "không hài lòng". Khi một người bĩu môi một cách vô thức, ngoài ý không hài lòng ra còn thể hiện tâm trạng chán ghét. Khi răng khít chặt, môi dưới hơi trề ra, khiến cho khóe miệng cong xuống, kèm theo động tác chau mày và nhăn mũi, thường tỏ ý chê bai, xem thường.

• Thông tin từ cằm

Cằm chỉ có rất ít cử động, mặc dù nó có thể truyền đạt độc lập một số thông tin, nhưng thường kết hợp với môi để tạo thành biểu hiện nhỏ về mặt cảm xúc.

Khi một người bất ngờ nghe thấy hoặc nhìn thấy một sự việc nào đó ở giữa nơi công cộng, có thể cằm anh ta sẽ căng lên và giương ra, thể hiện anh ta rất lúng túng. Ví dụ, khi bị người khác mắng nhiếc, có thể chúng ta sẽ có động tác giương cằm ra.

Có lẽ trước kia bạn chưa từng để ý mình có thể giương cằm ra phía trước. Nếu thử làm động tác này, bạn sẽ thấy chiếc cằm linh hoạt hơn mình nghĩ khá nhiều. Thường thì giương cằm là biểu hiện của sự tức giận. Biểu hiện này cũng giống với phản ứng "nghiến răng nghiến lợi" diễn tả tâm trạng cực kỳ tức giận.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn muốn mua một chiếc tivi trong trung tâm thương mại, nhưng lại không hiểu rõ về chức năng và giá cả của các loại tivi. Mấy nhân viên bán hàng đứng bên cạnh tươi cười và nói với bạn: "Anh/chị muốn mua một chiếc tivi tầm nào?"

Người quen hé miệng ngay cả những lúc bình thường là người có tính cách hướng ngoại và cẩu thả.

Bạn nhìn lướt qua mấy người họ, thấy một người trong số họ hơi hé miệng.

[Bạn biết rằng người này khá dễ "đối phó", nên chỉ định cậu ta phục vụ bạn.]

Cậu nhân viên hỏi bạn câu hỏi tương tự, bạn trả lời: “Anh/ chị muốn chiếc tivi có những chức năng mới, nhưng giá phải chăng thôi.”

Động tác hất đầu, dướn mày và cánh mũi nở ra kết hợp với nhau cùng thể hiện vẻ đắc ý.

Nhân viên bán hàng (khẽ hất đầu lên, lông mày dướn lên, cánh mũi nở ra): “Vậy anh/chị xem chiếc này đi.”

Cậu ta giới thiệu chức năng của một chiếc tivi và báo giá: “Chiếc này phù hợp với nhu cầu của anh/chị.”

Bạn: “Có được giảm giá nữa không em?”

Mím môi khi đang nói chuyện là biểu hiện điển hình của tâm trạng lưỡng lự, nó cho thấy cậu ta không tự tin vào những gì mình vừa nói.

Nhân viên bán hàng: “Đây là giá ưu đãi nhất của bên em rồi.” Dứt lời cậu ta mím môi.

[Bạn biết cậu ta đang nói dối, bèn tung “hoả mù” để thăm dò.]

Bạn: “Nhưng đợt trước anh/chị đã xem loại tivi như thế này ở chỗ khác, họ bán rẻ hơn.]

Khi đối phương đặt câu hỏi, nếu họ nhếch mày lên, thì chứng tỏ họ “biết rõ rồi còn hỏi”, tức là người hỏi đã biết đáp án.

Nhân viên bán hàng (hai mày nhếch lên): “Làm gì có chuyện đó ạ?”

[Bạn thấy rằng nhân viên bán hàng cho rằng chuyện này có khả năng xảy ra, nên bạn đưa thêm bằng chứng.]

Bạn: “Anh/chị xem ở trung tâm thương mại XXX, giá của họ thực sự rẻ hơn ở đây.”

Cằm căng lên, rồi giương ra thể hiện tâm trạng lúng túng, khó xử.

Nhân viên bán hàng (cằm căng lên và giương ra): “Mỗi đời tivi một giá, hơn nữa chức năng cũng khác nhau. Nhưng nếu anh/ chị thực sự muốn mua, bên em có thể giảm thêm chút nữa.”

[Biểu hiện của nhân viên bán hàng giúp bạn xác định được rằng có các mức giảm giá. Bạn biết mình có thể mua với giá rẻ hơn, nên tiếp tục mặc cả.]

Bạn: “Em có thể giảm cho anh/chị bao nhiêu?”

Nhân viên bán hàng: “Anh/chị có thể chấp nhận được giá nào?”

Bạn: “Giảm 1.000 tệ đi.”

Mày dướn lên và mắt mở to cùng một lúc thể hiện sự ngạc nhiên, biểm cảm này xuất hiện chưa đầy một giây nên là thật.

Nhân viên bán hàng (mày dướn lên, mắt mở to trong chưa đầy một giây): “Giá đó là không thể được, như vậy chúng em lỗ vốn!”

[Bạn biết giảm giá 1.000 tệ là chuyện không tưởng.]

Bạn: “Vậy các em có thể giảm được bao nhiêu?”

Mũi lấm tấm mồ hôi thể hiện tâm trạng căng thẳng hoặc lo lắng.

Nhân viên bán hàng (chóp mũi lấm tấm mồ hôi): “Bên em có thể giảm giá cho anh/chị 300 tệ, đó là giá ưu đãi hết mức rồi.”

[Nhân viên bán hàng sắp bị bạn thuyết phục rồi, bạn cảm thấy vẫn còn khả năng mặc cả, nhân cơ hội ép giá.]

Bạn: “Em giảm cho anh/chị 600 tệ đi.”

Cánh mũi nở ra kết hợp với biểu hiện giương cằm ra thể hiện tức giận.

Nhân viên bán hàng hơi do dự (cánh mũi nở ra, cằm giương ra): “Thôi được ạ.”

[Nhân viên bán hàng đã nổi cáu, bạn biết không thể mặc cả thêm nữa, nên cuối cùng đã chấp nhận cái giá này.]

Chương 04

ĐỘNG TÁC CỦA TAY LÀ "KẺ PHẢN BỘI" LỚN NHẤT

Động tác của tay có thể tiết lộ cách nghĩ chân thật nhất mà bạn không thể nào che giấu được!

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Clà một thư ký có năng lực khá tốt. Trở ngại lớn nhất của cậu ta là thường không đoán được tâm tư của sếp. Sếp của C mới ngoài 30 tuổi đã leo lên vị trí cao, tính khí thất thường.

Một hôm, sếp to tiếng với một người qua điện thoại. Lát sau, khi C mang tài liệu vào phòng, sếp nói: "Tôi sẽ hủy hết các hợp đồng của nhà máy XX! Không bao giờ hợp tác với bọn họ nữa! Không thể nào chịu đựng nổi gã phụ trách bên đó!" Khi nói, sếp đưa mắt nhìn cửa sổ sát bên tay trái, ngón trỏ tay phải duỗi thẳng, gõ từng nhịp một, bốn ngón còn lại nắm chặt như muốn nhấn mạnh những lời anh ta nói là thật.

C nhanh nhảu thay sếp hủy hết các hợp đồng với nhà máy XX.

Nhưng không lâu sau đó, C nhận được quyết định sa thải. Nếu C hiểu được bí ẩn đằng sau động tác của tay sếp, liệu cậu ta có còn "nhanh ẩu

đoảng" như vậy hay không?

Ngoài nét mặt ra, ngôn ngữ cơ thể sẽ thể hiện rõ nhất thế giới nội tâm của con người, trong đó động tác tay sẽ diễn tả những cảm xúc thực sự trong lòng mỗi người. Chúng ta khó có thể tưởng tượng động tác tay truyền tải bao nhiêu thông tin, cũng giống như việc chúng ta không thể tưởng tượng được mỗi ngày mình đã thực hiện bao nhiêu cử chỉ, động tác tay một cách vô thức.

Hẳn sẽ có ai đó cho rằng tôi hơi nói quá. Không, đây là sự thật. Mỗi khi nói dối, chúng ta sẽ cố che giấu biểu hiện trên khuôn mặt, điều chỉnh lời nói, thay đổi giọng điệu, nhưng vẫn vô thức thực hiện một số động tác tay nhất định vì nó rất khó kiểm soát.

PHẦN A: ĐỘNG TÁC TAY KHI NÓI CHUYỆN

Văn phòng của tiến sĩ Letterman nhận được một vụ án mới thuộc trách nhiệm của FBI. Đó là tìm ra hung thủ đã giết hại con gái của một vị thẩm phán. Lần theo manh mối, nhóm cộng sự của tiến sĩ Letterman nghi ngờ một nữ giáo viên đã nhận tiền để hạ sát cô bé thay cho kẻ khác. Khi nhóm cộng sự và FBI hỏi về chuyện này, nữ giáo viên tỏ ra rất tức giận.

Cô ta hét lên: "Tôi không cần phải ngồi đây nghe những lời vô lý của các anh!" Dứt lời cô ta đập mạnh tay xuống bàn để thể hiện sự giận dữ.

Tiến sĩ Letterman châm biếm: "Có lẽ cô sẽ muốn lặp lại những hành động vừa rồi. Thực ra đó chính là độ trễ trong phản ứng của con người đối với những sự việc kinh khủng."

FBI: "Ý anh là gì?"

Tiến sĩ Letterman: “Cô ta đột nhiên nói to, rồi đập tay xuống bàn trông có vẻ rất tức giận. Nhưng nếu thực sự tức giận, những hành động đó nên xảy ra cùng một lúc.”

Trong lúc nói chuyện, chúng ta thường vô thức thực hiện những động tác tay. Ví dụ nhiều người có thói quen khoát tay khi nói. Những động tác này biểu đạt chân thật nội tâm của con người, rất khó kiểm soát vì nó hoàn toàn mang tính bản năng. Thời gian từ lúc não bộ quyết định thực hiện một động tác tay cho đến lúc đôi tay thực hiện động tác đó chưa đến một giây.

Chúng ta hãy tìm hiểu các cử chỉ, động tác của tay trong khi nói chuyện, và phân tích ý nghĩa của nó.

• Hai lòng bàn tay mở rộng

Đây là một động tác tay rất điển hình, thường biểu hiện sự thẳng thắn. Hai lòng bàn tay mở rộng là động tác thả lỏng, giống như mở lòng mình với người khác. Động tác này xuất hiện khi chúng ta nói thật, hoặc thể hiện sự chân thành với đối phương.

Hai lòng bàn tay mở rộng có thể là do vô thức hoặc có ý thức. Khi muốn bày tỏ sự “chân thành”, chúng ta sẽ cố ý thực hiện động tác này để làm tăng sức thuyết phục. Các nghiên cứu chỉ ra rằng, hai lòng bàn tay mở rộng không chỉ thể hiện sự trung thực của bạn, mà còn khơi gợi sự trung thực của đối phương. Vì vậy, dùng động tác này khi muốn bày tỏ sự chân thành hoặc muốn đối phương thẳng thắn hơn là một lựa chọn tốt.

• Một bàn tay mở ra

Một bàn tay mở ra cũng là động tác thường thấy trong khi nói chuyện, giống như hai lòng bàn tay mở rộng. Tuy nhiên nó mang ý nghĩa trái ngược, thường thể hiện sự “không trung thực”. Khi một người không tự tin vào

điều mình nói hoặc nói dối, họ sẽ vô thức lật tay và để lộ lòng bàn tay. Động tác này có vẻ như muốn nhấn mạnh điều đã nói, nhưng trên thực tế nó thường mang lại cảm giác không đáng tin cậy. Vì vậy, nếu một người nào đó thực hiện động tác này khi đang nói chuyện thì tốt nhất đừng quá tin vào những gì họ nói.

Tiến sĩ Letterman xem tivi và thấy một doanh nhân nổi tiếng thể hiện sự tin tưởng tuyệt đối vào cổ phiếu của công ty mình, dù liên tục nói những câu từ mang tính tích cực như: “Tương lai tươi sáng... vấn đề nhỏ... đừng lo lắng...” nhưng anh ta lại vô thức lật một bàn tay ra.

Tiến sĩ Letterman lập tức gọi điện cho thư ký của ông, ra lệnh bán hết số cổ phiếu của công ty kia mà ông đang nắm giữ. Quả nhiên không lâu sau giá cổ phiếu này tụt xuống đáy.

• Một bàn tay nắm lại, ngón trỏ duỗi thẳng

Đây cũng là một cử chỉ phổ biến khi ai đó thể hiện quan điểm của mình, cùng với giọng nói sang sảng, mạnh mẽ, họ sẽ nắm bàn tay phải, duỗi thẳng ngón trỏ và gõ nhịp vào không trung. Có thể chỉ gõ một nhịp, cũng có thể gõ liên tiếp nhiều nhịp.

Đa số những người thực hiện cử chỉ này đều ở trong trạng thái hưng phấn. Ví dụ, trong một cuộc thi hùng biện sôi nổi, đối phương sẽ liên tục thực hiện cử chỉ này khi giải thích quan điểm của mình, nhằm nhấn mạnh tính chính xác và sức mạnh đanh thép của lời nói.

Mọi người cũng thường thực hiện cử chỉ này trong một trạng thái khác, đó là tức giận, với điều kiện phải có đối tượng gây ra sự tức giận, khi đó ngón trỏ sẽ không chỉ vào không trung mà chỉ thẳng vào đối tượng đã khiến

chúng ta nổi giận, như muốn trút hết sự bất mãn. Khi đó, động tác tay của chúng ta là có ý thức.

Có một điều thú vị, đó là khi một người thực hiện cử chỉ tương tự với tác dụng nhấn mạnh, nhưng nếu hướng nhìn của họ và hướng chỉ của ngón tay trái ngược nhau, thì chứng tỏ người đó đang nói dối. Ví dụ, một chính trị gia đang bị tin đồn tiêu cực bủa vây, khi trả lời phỏng vấn trên sóng truyền hình, ông ta trịnh trọng tuyên bố mình hoàn toàn không có liên quan đến vụ việc đó. Nhưng lúc nói, ông ta đưa mắt nhìn sang trái, còn ngón tay lại gõ nhịp vào bên phải. Những người có kiến thức chuyên sâu về ngôn ngữ cơ thể đều biết rằng kẻ đang một mực kêu oan kia chưa chắc đã vô tội.

• Lực nắm của bàn tay

Nắm tay là động tác cần dùng nhiều sức nhất trong tất cả các động tác của tay. Khi đang trong trạng thái tinh thần phấn khởi hoặc phẫn nộ, chúng ta thường vô tình thực hiện động tác này. Các trạng thái phổ biến nhất là: tức giận, đau đớn, buồn bã, hạ quyết tâm hoặc chuẩn bị tấn công. Đôi khi đối phương nắm tay rất chặt, vì họ muốn bạn nhìn thấy động tác nắm tay của mình. Ví dụ khi cố ý đe dọa hoặc thể hiện quyết tâm. Tuy nhiên, cái nắm tay mà đối phương cố ý muốn người khác nhìn thấy không hoàn toàn thể hiện suy nghĩ thật của họ, nên không có nhiều giá trị tham khảo. Cái nắm tay thực sự bộc lộ nội tâm của đối phương thường được thực hiện một cách vô thức và rất khó quan sát. Khi bạn phát hiện ra đối phương đang lén nắm tay, thì gần như chắc chắn họ đang ở trong ba trạng thái tức giận, đau đớn hoặc buồn bã. Còn muốn biết cụ thể là loại tâm trạng nào, thì cần kết hợp với các biểu hiện trên khuôn mặt của họ mới có thể đoán ra được.

• Lòng bàn tay ngửa lên và úp xuống

Lòng bàn tay ngửa lên và úp xuống mang lại những cảm nhận khác nhau cho người đối diện. Lòng bàn tay ngửa lên mang lại cảm giác tốt đẹp, bởi vì nó là biểu hiện của sự nhiệt tình. Động tác giơ bàn tay lên đơn giản nhất là chào hỏi. Gần như mọi động tác chào hỏi trên thế giới đều liên quan đến lòng bàn tay ngửa lên, tuy hình thức thể hiện có phần khác nhau, nhưng đều truyền tải thông tin là sự thân thiện.

Chúng ta thường thấy các diễn giả, đặc biệt là nhà lãnh đạo một tổ chức hoặc một phong trào nào đó ngửa lòng bàn tay lên khi nói, vì động tác này có tác dụng kêu gọi và khích lệ, có thể thu hút sự chú ý của người nghe. Do đó, những người thường ngửa bàn tay hoặc cánh tay lên trong lúc nói chuyện là người cởi mở, nhiệt tình, họ thích giao tiếp với người khác.

Ngược lại, lòng bàn tay úp xuống là cử chỉ mang tính "dứt khoát". Những người thực hiện cử chỉ này thường thể hiện thế thượng phong của mình, họ thích lãnh đạo người khác, lời họ nói ra không đáng nghi ngờ, chuyện họ đã quyết định sẽ không dễ dàng thay đổi. Nói cách khác, những người như vậy có chút tự phụ. Có thể nói, lòng bàn tay úp xuống thể hiện ý nghĩa "chuyện này đã quyết". Cho nên, nếu bạn nhìn thấy một người nào đó thực hiện cử chỉ như vậy (đặc biệt là sếp của bạn) thì chớ nên tìm cách thay đổi cách nghĩ của họ. Việc đó không những vô ích, mà còn khiến họ nảy sinh ác cảm vì sự không nhạy bén của bạn.

• Động tác giữa hai tay

Chỉ bằng một tay mà đã có thể truyền đạt được khá nhiều thông tin, vậy thì lượng thông tin mà cả hai tay cùng truyền đạt hẳn sẽ càng phong phú hơn. Nhiều khi động tác giữa hai tay có thể thay thế cho lời nói, và được thực hiện một cách có ý thức.

Hai tay khoanh trước ngực sẽ tạo thành một dấu “X” lớn, có nghĩa là “không”, thường dùng khi chúng ta muốn từ chối đối phương, ngụ ý bảo họ hãy dừng chủ đề đang nói hoặc hành động đang làm, ngăn họ lại gần mình. Động tác này hiếm khi xuất hiện theo bản năng, nhưng nó vẫn truyền tải rất chân thật nội tâm của con người.

Hai bàn tay chắp lại, lòng bàn tay chụm vào nhau giống như cầu khấn là một động tác phổ biến trên toàn thế giới. Nó không chỉ thể hiện hành động cầu khấn, mà còn thể hiện trạng thái tập trung suy nghĩ. Khi đối phương thực hiện động tác như vậy, nếu không phải đang thầm cầu trời khấn phật thì hẳn là họ đang mải miết suy nghĩ về vấn đề nào đó. Nếu hai lòng bàn tay của đối phương úp vào nhau, đặt trước ngực hoặc dưới cằm thì là họ cầu khấn; còn nếu hai lòng bàn tay tách rời, các ngón tay chắp lại trước miệng, thì đó là suy ngẫm.

10 ngón tay đan vào nhau, lòng bàn tay ngửa lên trên đùi hoặc úp xuống mặt bàn là một động tác thể hiện trạng thái thoải mái, tự tin. Nếu trong quá trình đàm phán mà thấy đối phương thực hiện cử chỉ đó thì chúng ta phải cẩn trọng và tập trung tìm cách đối phó.

Hai bàn tay xoa vào nhau theo bất kỳ cách nào khi đang nói chuyện đều là động tác tự an ủi bản thân. Động tác này có tác dụng trấn an bản thân, bởi vì cử chỉ vuốt ve có thể an ủi người khác, nhưng khi không có ai vỗ về bạn, thì chính bàn tay trái và bàn tay phải cũng có thể mô phỏng động tác này. Câu hỏi đặt ra là tại sao chúng ta phải tự an ủi chính mình? Lý do là chúng ta cần phải làm cho bản thân tin rằng lời mình nói là thật, nói cách khác, có khả năng lúc này chúng ta đang nói dối.

Từ đó chúng ta có thể thấy, nếu người bên cạnh có động tác xoa hai bàn tay vào nhau (tự trấn an bản thân) thì chứng tỏ người đó đang ở trong

trạng thái căng thẳng, và nói dối là một trong những lý do dẫn đến sự căng thẳng này.

Nếu hai bàn tay không xoa mà siết chặt vào nhau thì thể hiện điều gì? Đây là một động tác biểu đạt sự thất vọng và chán nản. Nếu quan sát kỹ, chúng ta sẽ nhận ra có những người siết chặt hai bàn tay vào nhau để che đậy cảm xúc tiêu cực.

• Sự tương tác giữa động tác của tay và thân người

Nếu muốn đọc được ý nghĩa từ những động tác của tay, chỉ quan sát mỗi đôi tay thôi là chưa đủ. Chúng ta còn phải xem bàn tay đặt ở đâu, tay phối hợp với bộ phận khác trên cơ thể tạo thành dáng vẻ như thế nào. Ví dụ như một cử chỉ rất điển hình: năm ngón tay khép lại, áp lên một bên lông mày hoặc một bên mắt, che khuất một phần khuôn mặt, mắt nhìn xuống là biểu hiện ngượng ngùng.

Khi một người nói dối, có khả năng người đó sẽ đưa tay sờ lên cổ một cách vô thức. Nhiều người không nhận thức được rằng họ sẽ thực hiện động tác này khi nói dối. Nguyên nhân có thể là do họ quá căng thẳng. Cũng có một động tác khác của tay là tay bám chặt vào cơ thể (đặc biệt là phần đùi) hoặc đút tay vào túi quần để che giấu sự căng thẳng.

Cử chỉ biểu đạt “hãy dừng lại” rất thú vị, tuy nó chỉ có một biểu hiện là năm ngón tay khép lại gần nhau, lòng bàn tay mở ra, nhưng có rất nhiều cách dùng, và cho dù được sử dụng như thế nào thì nó cũng đều thể hiện ý nghĩa là “hãy dừng lại”. Khi chúng ta đang tranh luận hoặc cãi lộn, nếu bạn giơ hai tay ra trước ngực, lòng bàn tay hướng về đối phương, giống như dựng một rào chắn bằng bàn tay, thì chứng tỏ bạn muốn “dừng” chủ đề này lại, và còn kéo xa khoảng cách tâm hồn giữa hai người.

Một số người lại thích giơ hai ngón trỏ, đặt chéo lên nhau để ra hiệu dừng lại, nhưng động tác này thường được thực hiện một cách có chủ ý. Ngược lại, nếu nhìn thấy hai người nói chuyện ở đằng xa, cho dù không biết họ nói gì, nhưng chỉ cần thấy một người có điệu bộ các ngón tay khít vào nhau, lòng bàn tay úp xuống, cổ tay đặt sát đùi, biểu đạt ý "hãy dừng lại", thì chúng ta có thể suy đoán hai người họ đang tranh cãi.

Một tay chống nạnh hoặc hai tay chống nạnh là động tác rất phổ biến trong cuộc sống, khả năng đầu tiên khi đối phương thực hiện động tác này là họ đã mệt mỏi. Ví dụ, phụ nữ mang thai thường chống một tay vào hông. Động tác một tay chống nạnh biểu đạt những hàm ý gần giống nhau. Khi một người không thể hoàn thành công việc đúng thời hạn, họ chống một tay vào hông như thể muốn dùng một cánh tay nâng đỡ cả nửa thân trên, hơi thở nặng nề, thể hiện tâm trạng chán nản, bất lực và mệt mỏi.

Còn hai tay chống nạnh thì ngược lại, nó khiến người ta trông có vẻ đang trong trạng thái kích động. Chúng ta thường nhìn thấy động tác này ở những người đang cãi nhau, vì hai tay chống nạnh có thể làm họ biến thành "người khổng lồ". Khi chống hai tay vào hông, chúng ta thường cảm thấy bản thân trở nên to lớn hơn, có khí thế hơn, còn đối phương thì như người lùn. Chúng ta thường thấy các vận động viên cử tạ đứng trên bục thi đấu, hai tay chống hông, hít một hơi thật sâu, từ từ thở ra, rồi mới bước lên phía trước. Động tác hai tay chống hông khiến các vận động viên có cảm giác mình đã trở thành "người khổng lồ" khi đối mặt với thử thách và tăng sự tự tin trong tiềm thức.

• Độ ấm của bàn tay

Nhiều người không biết rằng độ ấm của lòng bàn tay cũng chứa đựng rất nhiều bí mật. Chúng ta có thể suy đoán tình trạng sức khỏe và cả trạng

thái tâm lý của một người thông qua độ ấm của bàn tay.

Trên thực tế, có những người bàn tay lúc nào cũng lạnh ngắt, chỉ đến mùa hè nóng bức thì bàn tay họ mới hơi ấm. Những người như vậy cơ thể lưu thông máu không tốt, nên tay và chân lạnh. Đừng nghĩ rằng người có tay chân lạnh có tính cách lạnh lùng. Trên thực tế, đa phần họ đều thân thiện và nhiệt tình, chẳng qua mọi người luôn nghĩ rằng cảm giác nóng-lạnh có liên quan đến tính khí mà thôi. Do độ ấm lòng bàn tay của mỗi người là khác nhau, nên khi chúng ta tiếp xúc với bàn tay của một người, cần có sự so sánh giữa trước và sau khi tiếp xúc. Nếu không, bạn sẽ không thể phán đoán được tâm tư của đối phương từ độ ấm của lòng bàn tay. Nếu lòng bàn tay của một người đột ngột chuyển từ ấm sang lạnh, thì đó là biểu hiện người này đang hoảng sợ. Xét ở khía cạnh sinh học, khi sợ hãi thì con người sẽ có phản ứng chạy trốn, máu chảy từ chi trên xuống chi dưới để chuẩn bị chạy, trong đó máu ở bàn tay sẽ di chuyển trước, nên lòng bàn tay sẽ lạnh toát.

Tương tự như vậy, nếu lòng bàn tay trước đó đang khô bỗng đổ mồ hôi, có nghĩa là người đó đang rất sợ hãi hoặc rất căng thẳng, có khả năng do lo lắng cực độ gây ra.

PHẦN B: CÁI BẮT TAY CŨNG CHỨA ĐỰNG NHỮNG ĐIỀU BÍ ẨN

Bắt tay là một nghi thức xã giao phổ biến, mọi người thường bắt tay nhau khi tiếp xúc, đặc biệt là vào những dịp trang trọng. Nhưng cách bắt tay của mỗi người thì không giống nhau, chúng ta có thể đánh giá tình cảm và đặc điểm tính cách của một người qua cách bắt tay của họ.

• Kiểu bắt tay kiểm soát và phục tùng

Không phải lúc nào bắt tay cũng thể hiện sự gần gũi, thân thiện, có kiểu bắt tay mang tính kiểm soát, cũng có kiểu bắt tay mang tính phục tùng. Những người có thói quen bắt tay kiểm soát thường có ham muốn kiểm soát mạnh mẽ, thích ra đòn phủ đầu, khi ở vị trí lãnh đạo lại càng thích thể hiện vị thế của mình. Kiểu bắt tay kiểm soát với lòng bàn tay hướng xuống như muốn úp tay mình lên trên tay đối phương, lực nắm tay tương đối mạnh, biên độ lắc tay và thời gian bắt tay đều do họ quyết định.

Kiểu bắt tay phục tùng thì trái ngược với kiểu bắt tay kiểm soát. Nếu một bên bắt tay theo kiểu kiểm soát, thì bên còn lại có khả năng sẽ thể hiện điệu bộ phục tùng. Kiểu bắt tay phục tùng với lòng bàn tay hướng lên, như thể sẵn sàng gánh chịu sức nặng từ bàn tay của đối phương. Do lòng bàn tay hướng lên khó có thể dùng sức, nên đồng nghĩa với việc người đó đã trao quyền kiểm soát màn bắt tay cho đối phương. Những người thích dùng kiểu bắt tay phục tùng, nếu không phải vì chịu sức ép trước địa vị của đối phương thì là người có tính cách yếu đuối.

Tất nhiên, không phải cái bắt tay nào cũng thể hiện vai trò kiểm soát hay phục tùng. Trong cuộc sống, chúng ta thường bắt gặp những cái bắt tay mang tính bình đẳng nhiều hơn. Kiểu bắt tay này thể hiện hai bên có quyền lực ngang nhau, thường xuất hiện trong trường hợp cả hai có mối quan hệ gần gũi, thân thiện, nhún nhường lẫn nhau, hoặc đều ở thế mạnh, không ai chịu nhường ai.

Nếu đó là một màn bắt tay bình đẳng, thân thiện, bàn tay của hai người thường chỉ nắm lại, lắc nhẹ vài cái rồi buông ra, không dùng nhiều sức. Còn nếu hai bên đều là người có tính cách mạnh mẽ, cái bắt tay của họ sẽ dùng nhiều sức, đặc biệt là khi cả hai đều muốn kiểm soát đối phương, hai lòng bàn tay cùng úp vào, lắc mạnh, tạo thành cái bắt tay theo kiểu “gọng kìm”.

Cho nên, nếu chú ý đến tư thế bắt tay và phán đoán được đặc điểm tính cách của đối phương từ những chi tiết nhỏ trước khi bước vào đàm phán, chúng ta sẽ nắm trước được thế chủ động.

• Lực bắt tay mạnh hay nhẹ

Có người khi bắt tay chỉ chạm nhẹ vào bàn tay của đối phương, nhưng có người lại lắc rất mạnh. Lực bắt tay thường chịu ảnh hưởng từ những tính cách và tâm trạng khác nhau. Người có tính cách rụt rè, hướng nội thường không muốn có nhiều sự tiếp xúc với người khác, nên dù chỉ là cái bắt tay xã giao, họ cũng sẽ thực hiện qua quýt. Còn người có tính cách nhiệt tình, hướng ngoại thường thích tiếp xúc với người khác, nên họ dồn nhiều tình cảm vào cái bắt tay, lắc tay mạnh và nhiều lần.

Thi thoảng chúng ta sẽ bắt gặp một số người hơi do dự trước khi bắt tay, những người như vậy thường thiếu quyết đoán, hướng nội và có khả năng tự chủ kém. Có khi chúng ta lại bắt gặp những người bắt tay với người khác bằng cả hai tay, họ nhiệt tình đến mức có thể gây cho người khác cảm giác khó chịu. Trên thực tế, bắt tay bằng cả hai tay chẳng khác nào hạ thấp bản thân xuống một bậc, tương đương với kiểu "khom lưng uốn gối". Những người này thường muốn lấy lòng đối phương.

Còn khi chúng ta cảm kích đối phương từ tận đáy lòng, thì bắt tay thật chặt, lắc nhiều lần hoặc bắt tay bằng cả hai tay là điều dễ hiểu. Những người nhận được sự giúp đỡ từ người khác thường rơi nước mắt và nắm chặt lấy bàn tay của họ bằng cả hai tay để bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc.

• Tay trái cũng không được "nhàn rỗi"

Tháng 5 năm 2008, huyện Vấn Xuyên xảy ra trận động đất mạnh 8 độ richter, chỉ trong vòng hai tiếng đồng hồ sau khi xảy ra trận động đất, Thủ

tướng Ôn Gia Bảo đã có mặt tại khu vực thiên tai, đích thân chỉ đạo công tác cứu nạn trong hoàn cảnh hết sức thiếu thốn và nguy hiểm. Khi Tổng bí thư Hồ Cẩm Đào đến khu vực này, bàn tay phải của ông nắm lấy tay Thủ tướng Ôn Gia Bảo khi Thủ tướng đến sân bay đón ông, còn bàn tay trái nắm lấy cổ tay của Thủ tướng. Cảnh bắt tay này trở thành một trong những hình ảnh cảm động nhất trong trận động đất ở Vấn Xuyên năm đó.

Tại sao cách bắt tay như vậy lại vô cùng cảm động? Nguyên nhân nằm ở bàn tay trái của Tổng bí thư. Bắt tay bằng tay phải là nghi thức xã giao phổ biến. Vì vậy, bàn tay trái thường sẽ rơi vào tình trạng "nhàn rỗi". Nhưng nếu quan sát kỹ, chúng ta sẽ nhận thấy bàn tay trái chứa đựng lượng thông tin không kém gì bàn tay phải. Khi chúng ta nhìn thấy hai người đang bắt tay nhau ở đằng xa, trong đó có một người giơ tay trái lên, vỗ vào vai của đối phương, thì có khả năng hai người họ có mối quan hệ tương đối tốt, hoặc người chủ động vỗ vào vai đối phương là bề trên.

Khi tay trái của một người nắm chặt mu bàn tay của đối phương, nếu không phải người đó muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc, thì hẳn là người được bắt tay bằng cả hai tay đó có địa vị cao hơn. Nếu tay trái không nắm vào mu bàn tay của đối phương, mà nắm vào cổ tay, thì nhiều khả năng hai người họ có mối giao tình thân thiết.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn thay mặt công ty đàm phán kinh doanh với công ty đối tác. Khi đối tác bước vào phòng hội nghị, bạn đứng dậy và bắt tay anh ta.

Bạn: "Chào anh!"

Đối phương (lòng bàn tay hướng xuống, úp mạnh lên trên tay bạn): "Chào anh, rất vui được gặp anh!"

Cái bắt tay dùng nhiều sức, lòng bàn tay hướng xuống, úp mạnh lên trên tay đối phương thể hiện vai trò kiểm soát.

(Bạn biết người này có ham muốn chỉ huy mạnh mẽ, chắc chắn anh ta muốn giành quyền kiểm soát quá trình đàm phán. Bạn không muốn cho anh ta thể hiện khí thế chỉ huy, nên định đè nén điều anh ta đắc ý nhất.)

Bạn: "Chúng ta đi thẳng vào chủ đề nhé." Đối phương: "Được."

Bạn đưa ra các điều kiện của công ty mình, sau đó đối phương đưa ra các điều kiện của họ.

Hai bên bước vào thời khắc quan trọng nhất là đàm phán.

Bạn chỉ ra bảng giá công ty họ đưa ra quá cao, và nói rõ có rất nhiều công ty sẵn sàng đưa ra bảng giá thấp hơn.

Đối phương đan mười ngón tay vào nhau, lòng bàn tay đặt ngửa trên đùi.

Mười ngón tay đan vào nhau, lòng bàn tay ngửa trên đùi, hoặc úp xuống mặt bàn, đều thể hiện sự thoải mái, tự tin.

(Bạn biết rằng đối phương đã sớm đoán ra những gì bạn định nói, và đã có cách đối phó.)

Quả nhiên, đối phương đưa ra các lý do có vẻ rất hợp lý như chất lượng sản phẩm của công ty khác không tốt bằng của công ty họ, thời gian giao hàng cũng dài hơn.

Bạn lại tiếp tục chỉ ra, theo kết quả nghiên cứu thị trường, sản phẩm của công ty nào đó thậm chí còn có lượng tiêu thụ tốt hơn sản phẩm của công ty đối phương. Bạn quan sát đối phương trong lúc nói chuyện, khi bạn

nói chất lượng sản phẩm của công ty kia cũng rất tốt, bàn tay của đối phương bắt đầu siết chặt lại thành cái nắm tay.

Bàn tay dần dần nắm lại chứng tỏ đối phương chuẩn bị phản công.

(Bạn biết rằng chất lượng sản phẩm là ưu thế lớn nhất của họ.)

Đối phương chỉ ra sản phẩm của công ty họ có chất lượng tốt nhất trong ngành và đưa ra rất nhiều thông tin về các chứng nhận, giải thưởng họ đã đạt được cùng với thông tin về những công ty mà họ từng hợp tác.

(Bạn quyết định kiểm tra xem họ có dao động về ưu thế này hay không.)

Bạn: "Công ty các anh có thể đảm bảo chắc chắn về chất lượng sản phẩm không? Lẽ nào từ trước đến nay chưa từng xảy ra vấn đề về chất lượng?"

Đối phương (hơi cúi đầu, các ngón tay áp lên một bên lông mày hoặc một bên mắt, ánh mắt nhìn xuống): "Chưa từng xảy ra vấn đề gì."

Năm ngón tay khít lại gần nhau, áp lên một bên lông mày hoặc một bên mắt, che khuất một phần khuôn mặt, ánh mắt nhìn xuống, là biểu hiện ngượng ngùng.

(Từ biểu hiện ngượng ngùng đó, bạn nhận ra ưu thế về chất lượng cũng có kẽ hở, bèn tấn công vào điểm này.)

Bạn: "Nói thật, chúng tôi biết sản phẩm của quý công ty từng xảy ra vấn đề về chất lượng. Lý do chúng tôi vẫn muốn hợp tác với công ty các anh là vì chúng tôi tin rằng quý công ty có thể đưa ra một cái giá hợp lý."

Đối phương im lặng giây lát (hai tay khoanh trước ngực, người hơi ngả ra sau): "Nhưng giá các anh đưa ra quá thấp, chúng tôi không thể chấp nhận được."

Hai tay khoanh trước ngực, tạo thành chữ "X" lớn, thể hiện "không đồng ý", thường là từ chối đối phương.

[Bạn biết anh ta đã bắt đầu phản kháng, nếu không xuống nước có thể sẽ dẫn đến kết quả rất tồi tệ, vì thế bạn bèn đưa ra cái giá thứ hai.]

Đối phương (vẫn giữ tư thế khoanh hai tay trước ngực): "Thực sự không được, giá này quá thấp."

Bạn đã nhượng bộ, nhưng đối phương vẫn giữ tư thế từ chối. Đó là một biểu hiệu "được đằng chân lân đằng đầu". Việc này cần phán đoán linh hoạt dựa vào tình huống thực tế.

Bạn: "Vậy không còn cách nào hợp tác được rồi. Đây là giới hạn cuối cùng của chúng tôi. Nếu theo giá bên anh đưa ra, chúng tôi muốn hợp tác với công ty XX hơn. Họ không chỉ có thể đảm bảo chất lượng sản phẩm, mà còn có tốc độ sản xuất rất nhanh."

Đối phương (bàn tay trái vô thức xoa vào bàn tay phải): "Anh nói có lý, chúng tôi cũng có thể lựa chọn hợp tác với công ty khác."

Trong khi nói chuyện, nếu hai bàn tay của một người xoa vào nhau theo cách nào, thì cũng đều là động tác tự an ủi bản thân, chứng tỏ trong lòng người đó đang bồn chồn, lo lắng vì nói dối.

(Bạn biết đối phương không muốn mất đi đơn hàng với công ty của bạn, họ còn bắt đầu hơi nôn nóng.)

Bạn: “Tất nhiên, công ty của anh vẫn là lựa chọn đầu tiên của chúng tôi khi tìm đối tác. Chúng tôi đã nhượng bộ về giá cả rồi, đây là nhượng bộ lớn nhất của chúng tôi.”

Đối phương suy nghĩ một lúc, rồi đồng ý với cái giá trên, nhưng họ kéo dài thời gian sản xuất thêm vài ngày. Họ báo giá cuối cùng và thời gian giao hàng (đối phương đưa tay phải ra, lòng bàn tay hướng xuống).

Úp tay xuống là một động tác của tay ra hiệu “hãy dừng lại”. Lòng bàn tay hướng xuống khi giơ tay ra có nghĩa là chuyện này đã được quyết định.

(Bạn biết đây là giới hạn cuối cùng của đối phương, họ sẽ không thay đổi nữa. Hơn nữa, bạn đã có được mức giá lý tưởng, nên đồng ý ký hợp đồng.)

Chương 05

KIẾN THỨC VỀ TƯ THẾ

Dáng đứng, dáng ngồi ẩn chứa rất nhiều ý nghĩa, mỗi một cử chỉ, động tác đều thể hiện mối quan hệ thân-sơ giữa hai bên.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Khi điều tra nguyên nhân cái chết của một người phụ nữ, cảnh sát phán đoán hung thủ là người quen của cô ấy nên đã lọc ra một vài người đưa vào diện tình nghi. Nhưng kết quả điều tra và thu thập bằng chứng lại cho thấy các đối tượng trên đều có chứng cứ ngoại phạm. Cuộc điều tra liền rơi vào bế tắc.

Chẳng lẽ họ đã để sót nghi phạm nào đó? Cảnh sát tiếp tục rà soát lại các tài liệu một cách cẩn thận. Cuối cùng phát hiện ra vấn đề nằm trong một đoạn video.

Video ghi lại cảnh trong thang máy chỉ có một người là cấp trên của nạn nhân, anh ta đứng dựa vào vách đối diện với cửa thang máy. Khi cửa mở ra, nạn nhân bước vào, đứng cạnh sếp của mình, cả hai chào hỏi nhau xong liền im lặng không trò chuyện gì nữa, nhìn bề ngoài quan hệ giữa họ chỉ ở mức xã giao. Nạn nhân đứng trụ bằng một chân, chân kia dựa gót với dáng vẻ rất thoải mái.

Cảnh sát nhận định rằng hai người họ có quan hệ yêu đương và cuối cùng đã phá được vụ án.

Câu chuyện trên được trích ra từ một bộ phim của Hồng Kông có tựa đề là Độc tâm thần thám.

Tại sao cảnh sát chỉ quan sát mỗi dáng đứng của nạn nhân đã đoán ra được mối quan hệ giữa cô ấy và sếp của mình?

Mọi người thường nói đến "tư thái[1]". Vậy chính xác tư thái là gì? Căn cứ vào đâu để nhận xét một người có tư thái đoan trang, nghiêm chỉnh? Tư thái khác với cử chỉ. Cũng có nhiều ý kiến trái chiều về chủ đề này, họ cho rằng có một số tư thái đúng chuẩn mực, còn số khác thì không. Ai cũng muốn học được cách đi đứng, ăn uống, ngủ nghỉ sao cho đúng chuẩn mực, nhưng rất ít người hiểu được ý nghĩa sâu xa ẩn chứa đằng sau mỗi tư thái.

[1] Dáng vẻ và thái độ của con người.

Bạn có tin rằng tính cách của bạn được tiết lộ qua chính dáng đi hằng ngày, hoặc tư thế ngồi cũng có thể nói lên rất nhiều điều về con người bạn? Nếu nói cử chỉ và biểu cảm có thể "bán đứng" nội tâm của chúng ta, thì tư thế, dáng vẻ chính là "kẻ phản bội" khó đề phòng hơn cả.

PHẦN A: TƯ THẾ TIẾT LỘ NỘI TÂM CỦA CHÚNG TA

Bạn có biết rằng ngay cả khi chỉ đứng yên thôi chúng ta cũng đã tiết lộ tất tần tật về con người mình. Hãy xem những cách giải mã dáng đứng dưới đây nhé!

• Các dáng đứng cơ bản

Trong cuộc sống, chúng ta hay bắt gặp những người có dáng đứng thẳng tắp, hai chân khép lại. Đây là tư thế đứng chuẩn mực. Người sở hữu dáng đứng như vậy thường rất để ý tới sự đánh giá của người khác về mình cũng như hình tượng của bản thân, đặc biệt là ở những nơi công cộng. Họ thường khá tự ti về bản thân, luôn mong muốn được nghe những lời đánh giá tích cực từ người khác.

Đặc điểm nổi bật nhất của những người có dáng đứng thẳng tắp là khá tính toán và nghiêm túc. Vậy nên hạn chế tranh luận với họ vì tính cách tự ti sẽ khiến họ cực kỳ kiên trì với lập trường của bản thân, họ không cho phép bản thân thất bại, cũng không thích nghe người khác bác bỏ ý kiến của mình.

Tất nhiên, có một số người được giáo dục theo lối truyền thống nên họ rất chú trọng tới tư thế đứng. Vì vậy, khi gặp người có dáng đứng này, chúng ta không nên vội vàng kết luận họ thuộc típ người hiền lành, lịch sự, vì rất có thể họ thuộc một thái cực khác hẳn.

Tiếp theo là kiểu người khi đứng thì tay chân thả lỏng một cách tự nhiên, thỉnh thoảng lại đổi sang tư thế khác. Họ đứng như vậy phần lớn là vì đã quen với môi trường xung quanh, hoặc ở trong môi trường mới nhưng có người mang lại cho họ cảm giác yên tâm, nên mới thả lỏng. Nếu trong các trường hợp khác mà họ vẫn giữ nguyên dáng đứng này thì họ là người hướng ngoại, lạc quan và vô cùng tự tin về bản thân.

Bên cạnh đó còn một kiểu người "không chịu đứng yên". Cụ thể, khi đứng họ liên tục đổi chân, rung chân, thỉnh thoảng lại thêm vài động tác tay, lúc nào chân tay cũng bận rộn.

Đây là dáng đứng của những người có nội tâm bất an. "Bất an" ở đây chỉ hai loại cảm giác: thứ nhất chỉ cảm giác "không an toàn". Họ cảm thấy

sợ hãi với môi trường xung quanh nên bồn chồn, lo lắng. Thứ hai chỉ việc "không an phận", người như vậy tính khí thường nóng nảy, thiếu kiên nhẫn, không thể tập trung lâu vào một việc nào đó.

• Khoảng cách đứng

Ngoài dáng đứng ra, việc giữ khoảng cách khi đứng giữa mọi người cũng rất được chú trọng. Trong tâm lý học có một khái niệm được gọi là "khoảng cách tâm lý", chỉ các khoảng cách khác nhau sẽ thể hiện mức độ thân thiết khác nhau. Giữa những người xa lạ thường có một khoảng cách nhất định, khi chúng ta vượt qua ranh giới đó sẽ khiến đối phương cảm thấy khó chịu. Khoảng cách giữa bạn bè sẽ gần hơn giữa những người lạ, khoảng cách giữa người thân gần hơn giữa bạn bè, còn giữa hai người yêu nhau thì khoảng cách là thân mật nhất. Vì vậy, khi quan sát khoảng cách đứng giữa hai con người, chúng ta có thể nhanh chóng đưa ra phán đoán về mối quan hệ của họ.

• Thái độ "tiếp nhận" và "từ chối" bộc lộ qua dáng đứng

Thông thường tư thế, dáng vẻ có thể biểu đạt rõ ràng thái độ của chúng ta đối với người khác. Khi chúng ta khoanh tay trước ngực, sẽ có rất nhiều người cho rằng đó là động tác ra oai, nhưng thực chất chúng ta chỉ đang muốn bảo vệ bản thân. Hai cánh tay giống như "hàng rào" được dựng lên, cho thấy chúng ta không thích người đối diện nên mới muốn chặn người đó ở phía ngoài "hàng rào".

Nếu khi đứng, chúng ta dồn toàn bộ trọng lượng cơ thể vào một chân, chân còn lại hoàn toàn thả lỏng, mũi bàn chân vắt lên trước chân trụ, điều đó có nghĩa là chúng ta rất có thiện cảm với người bên cạnh, ít nhất phải có mối quan hệ bạn bè thân thiết mới thực hiện động tác vô cùng thoải mái này.

• Tư thế đứng "ngầu" nhất

Có một người đàn ông đứng đợi ai đó, lưng dựa vào tường, một chân bước lên, tạo thành một hình tam giác giữa chân, tường và lưng, chân kia thì thu gót về, đạp nhẹ lên tường. Một tay cầm bật lửa, một tay cầm điếu thuốc, khẽ cúi đầu chuẩn bị châm lửa...

Đây là dáng đứng chúng ta thường thấy trong phim ảnh, vì sao nam chính thường thích đứng như vậy? Vì như vậy trông họ mới "ngầu". Dáng đứng này sẽ khiến họ toát ra một vẻ trầm tư, truyền đạt tín hiệu đến những người xung quanh rằng "tôi không quan tâm đến ánh mắt của kẻ khác", là biểu hiện của típ người thích làm theo ý mình. Họ có thể giới nội tâm rất phong phú, nhưng không tùy tiện thể hiện trước mặt người khác. "Trong nóng ngoài lạnh" có lẽ là một từ thích hợp miêu tả về kiểu người này.

Vì vậy, nếu bắt gặp người đàn ông có dáng đứng như trên, chỉ cần loại bỏ khả năng anh ta đang cố tỏ ra "ngầu", thì nhìn chung chúng ta sẽ nắm bắt rõ được tính cách của anh ta.

PHẦN B: DÁNG ĐI TIẾT LỘ TÍNH CÁCH

Dáng đi có liên quan đến tính cách con người, những cụm từ như "hùng hùng hổ hổ", "lề mà lề mề" cũng được sinh ra từ đó. Việc phán đoán tính cách con người thông qua dáng đi cho chúng ta nhiều thông tin hữu ích. Chúng ta có thể thực hiện việc này trên ba phương diện là: tư thế khi bước đi, tốc độ bước đi và cách sải bước.

• Tư thế khi bước đi

Có ba loại tư thế khi bước đi thể hiện tính cách của một người: thứ nhất là thẳng lưng ưỡn ngực, thứ hai là rụt đầu rụt cổ, thứ ba là nhìn ngang ngó dọc. Người đi thẳng lưng ưỡn ngực sẽ bộc lộ sức mạnh thể chất của bản

thân, ngoài ra còn thể hiện họ tràn đầy sự tự tin. Không phải ai cũng có đủ tự tin và dũng khí để bước đi trong tư thế hiên ngang như thế. Người có tư thế như vậy thường rất tự chủ trong cuộc sống. Nếu muốn phát triển tình bạn với họ, có lẽ thi thoảng bạn sẽ phải chùn bước trước thái độ cứng rắn và phong thái ngang tàng của họ.

Người rụt đầu rụt cổ khi bước đi thường do không đủ sự tự tin, bởi vì họ sợ dáng đi không đẹp của mình bị lộ ra trước mặt người khác, sợ sẽ trở thành tâm điểm sự chú ý của mọi người. Kiểu người này có nội tâm nhạy cảm, hay ngại ngùng, rất để tâm đến hình tượng của bản thân, thích tự tạo nên một thế giới nhỏ bé của riêng mình và lẩn trốn trong đó. Nhưng điều đáng ngạc nhiên là trong lần tiếp xúc đầu tiên, kiểu người này thường thân thiện, dễ kết bạn hơn những người đi thẳng lưng ưỡn ngực. Tất nhiên, nội tâm của họ không đơn giản, thẳng thắn như kiểu người thẳng lưng ưỡn ngực. Muốn kết bạn lâu dài với họ là điều khá khó khăn.

Người vừa đi vừa nhìn ngang ngó dọc thường có bản tính tò mò. Nếu xung quanh đột nhiên vang lên một tiếng động, họ chắc chắn sẽ lập tức tìm kiếm nơi phát ra tiếng động. Họ giỏi quan sát, thích những thứ mới mẻ, gây kích thích. Song cũng chính vì vậy, họ khó có thể nghiêm túc làm một việc nào đó, họ thường không để tâm đến hầu hết mọi chuyện. Họ luôn thích sự bất ngờ. Nếu bạn muốn phát triển tình bạn với kiểu người này, hãy tạo nhiều bất ngờ cho họ.

• Tốc độ khi bước đi

Khi thấy một người bước đi vội vã trên đường, phản ứng đầu tiên của chúng ta là sẽ nghĩ họ đang có việc gấp. Nhưng cũng có kiểu người luôn bước đi vội vàng dù có việc gấp hay không, kiểu người này thường có tính khí nóng nảy. Khi xử lý một việc nào đó, lý trí của họ rất dễ bị tình cảm lấn

át. Khi gặp khó khăn hay vấp ngã, họ dễ ủ rũ, chán nản, không tiếp tục nỗ lực nữa. Khi gặp chuyện gì không vừa lòng cũng rất dễ nổi giận. Thậm chí cho dù họ đã giải quyết vấn đề một cách thuận lợi đi chăng nữa, nhưng cũng không cảm thấy thoải mái, ngược lại còn mệt mỏi, kiệt quệ vì phải bỏ ra quá nhiều công sức mới giải quyết được vấn đề đó.

Những người có thói quen bước đi lề mề tuy không có bản tính nóng nảy, song lại vô tâm với mọi việc, thậm chí là lười nhác. Khi gặp việc gì đó không thuận mắt, không phải họ không tức giận, mà đơn giản là họ lười tranh luận, nhắc nhở người khác. Kiểu người này có chủ nghĩa cá nhân cao hơn nhiều so với người bước nhanh thoăn thoắt, thậm chí ý thức cá nhân của họ quá mạnh vì luôn chỉ quan tâm đến bản thân.

Còn đối với người bước đi khoan thai, thư thả, chúng ta rất khó phán đoán tính cách của họ.

• Cách sải bước

Cách sải bước chính là dáng vẻ của đôi chân khi bước đi. Có người sải bước dài, có người lại sải bước ngắn và nhanh, có người đi ngay ngắn, có người lại đi theo hình chữ bát, lại có người đi kiểu cà nhắc.

Người có sải bước dài thường có tính cách ngay thẳng, phóng khoáng, không bao giờ ngượng ngùng, bối rối, đối tượng khiến họ phản cảm nhất là những người lề mề, chậm chạp. Bạn sẽ nghe thấy kiểu người này thường hét lên với ai đó khi gọi điện thoại: “Vào vấn đề chính! Nói trọng tâm đi!” Mặc dù đôi lúc họ có thể sẽ lãng quên hay bỏ qua một số chi tiết, nhưng nhìn chung hiệu suất làm việc của họ khá cao.

Phụ nữ thường thích sải bước ngắn và nhanh, đây là dáng đi điển hình của “tiểu thư nhà nghèo”. Họ thường dịu dàng, thùy mị, nhưng chưa chắc

đã giàu tình cảm; họ biết tiến biết lùi, nhưng lại thiếu đi cốt cách quý phái. Đừng cho rằng phụ nữ đi bước ngắn là người nhỏ nhen, thực ra họ rất rộng lượng. Cũng đừng cho rằng đàn ông đi bước ngắn và nhanh là người có "tính đàn bà", chỉ là họ tinh tế trong chuyện tình cảm hơn những người đàn ông khác một chút mà thôi.

Dáng đi chữ "bát" là một loại di truyền tập tính, hai gót chân hướng vào nhau còn hai đầu bàn chân chĩa ra ngoài, vì mỗi người đều học cách bước đi từ người thân, nên thông thường dáng đi sẽ giống với họ, đặc biệt là cùng với sự tăng dần của tuổi tác, mức độ tương đồng lại càng thể hiện rõ ràng hơn. Vì vậy, nghiên cứu dáng đi của một người, thực chất là nghiên cứu dáng đi của người thân người đó, từ đó chúng ta có thể phân tích tính cách người thân của họ.

Người thích nhón chân chắc chắn là kiểu người "tự đắc", có một số người còn tự đắc tới mức kiêu căng. Dáng đi nhón chân thể hiện thế giới nội tâm buông thả tùy tiện. Do trong lòng họ quá chộn rộn nên ảnh hưởng đến nhịp bước chân.

PHẦN C: NGỒI KHÔNG CŨNG "TRÚNG ĐẠN"

Tư thế ngồi còn chân thật hơn cả dáng đứng, bởi ngồi là một tư thế thả lỏng, mà trong trạng thái thả lỏng, tư thế của con người thường đồng nhất với nội tâm. Tư thế ngồi của con người rất phong phú, đa dạng, nhưng nhìn chung có thể chia thành một số loại cơ bản. Qua việc quan sát những tư thế ngồi đó, chúng ta có thể phân tích được tâm tư ẩn sau đó.

Hai chân khép lại là biểu hiện của sự thận trọng. Phụ nữ quen ngồi hai chân khép kín là kiểu người nghiêm túc, đứng đắn. Trong khi đó, đàn ông ngồi với tư thế này lại là người có phép tắc quy củ, ý thức tốt, có lẽ đôi lúc họ sẽ hơi cố chấp, nhưng nhìn chung vẫn là kiểu người dễ tiếp xúc.

Còn có một loại tư thế ngồi thường gặp là vắt một chân lên chân còn lại, hay còn được gọi là "bắt chéo chân". Người quen ngồi với tư thế này có mức độ tự tin cao, tác phong làm việc mạnh dạn, nhưng thái độ lại khá hiền hòa. Tư thế ngồi này thường thể hiện trạng thái thư giãn, thoải mái, cũng chính vì có đủ tự tin nên người ta mới có thể ngồi trong trạng thái thoải mái như thế.

Tư thế ngồi hai đầu gối chụm sát vào nhau, hai cẳng chân choãi ra cũng là một tư thế ngồi rất phổ biến. Để giữ được tư thế ngồi như vậy, hai bàn tay thường phải đặt ở trên đùi hoặc đưa ra phía trước. Đây là một tư thế ngồi mang tính phòng vệ, nhìn bề ngoài có vẻ như họ nghiêm túc lắng nghe đối phương nói chuyện, nhưng thực ra lại đang thu mình trong thế giới riêng. Dáng ngồi này thường thể hiện sự căng thẳng và không tự tin. Nếu là nữ giới thì đây là kiểu phụ nữ hay ngại ngần.

Có một tư thế ngồi không mấy đẹp mắt nhưng lại rất phổ biến, đó là ngồi ngả người ra sau, hai chân duỗi ra phía trước và dang rộng. Những người có tư thế ngồi này thường là nam giới, họ không để ý đến sự đánh giá của mọi người xung quanh, làm việc tùy ý, nhìn họ có vẻ phóng khoáng, cởi mở, nhưng thực ra lại rất cẩu thả, qua loa. Phụ nữ có tư thế ngồi này thường có tính cách giống đàn ông, có quan niệm cởi mở, tính cách có phần lười nhác.

Tư thế ngồi tao nhã, lịch thiệp thể hiện một con người được giáo dục tốt và có tâm lý vững vàng. Tư thế ngồi tao nhã của đàn ông là hai chân khép lại, hai tay đan vào nhau đặt trên đùi. Tư thế này mang đặc trưng của phẩm chất tự tin, dũng cảm và quyết đoán. Còn tư thế ngồi tao nhã của phụ nữ lại là chân này gác lên chân kia từ đằng sau, hai chân nghiêng về một bên và khép lại, bàn tay này úp lên bàn tay còn lại và đặt nhẹ lên đùi. Đây là

tư thế ngồi tao nhã theo chuẩn quốc tế. Người phụ nữ có tư thế ngồi này thể hiện được khí chất khoan thai, dịu dàng, độ lượng.

Tư thế ngồi thư giãn nhất là hai chân duỗi thẳng thoải mái, hai bàn chân gác lên nhau, người ngả ra sau, hai cánh tay vươn ra phía sau, đầu gối lên hai cánh tay hoặc hai bàn tay. Dáng ngồi này thường chỉ xuất hiện trong tư thế hoàn toàn thả lỏng, và thường gặp ở nam giới. Người có tư thế ngồi này chắc chắn đang có tâm trạng tốt, nếu không thì khó có thể có tư thế thoải mái như vậy.

Nếu bạn có vấn đề gì cần nhờ họ giúp đỡ thì đây chính là thời điểm thích hợp nhất để nói ra, bởi vì tâm trạng của đối phương lúc này rất tốt, khả năng thuyết phục thành công của bạn sẽ nâng cao rõ rệt.

PHẦN D: KHI NGỦ BẠN KHÔNG HỀ CÓ SỰ PHÒNG BỊ

Không chỉ có dáng đi, dáng ngồi cũng có thể tiết lộ tính cách con người, ngay cả khi ngủ chúng ta cũng bị tư thế của mình "bán đứng", bởi vì mỗi người đều có dáng ngủ đặc trưng. Nói cách khác, người khác hoàn toàn có thể "đọc tâm" của chúng ta bằng cách quan sát tư thế ngủ.

Khi con người ở trong trạng thái ngủ say, tiềm thức nắm giữ một phần quyền điều khiển cơ thể. Cũng có nghĩa là tiềm thức sẽ điều tiết những lời chúng ta nói, những việc chúng ta làm trong khi ngủ. Tiềm thức tựa như một vị pháp sư ẩn mình trong sâu thẳm tâm trí con người, khi bị tiềm thức điều khiển, con người sẽ thể hiện bản ngã chân thật của mình. Xét theo ý nghĩa đó, chúng ta luôn là chính mình trong khi ngủ.

Tư thế ngủ của con người được chia làm ba loại cơ bản: nằm ngửa, nằm nghiêng, nằm sấp. Tuy nhiên, ba tư thế chính này lại kết hợp với

những động tác khác nhau của cơ thể, từ đó tạo thành rất nhiều dáng ngủ. Tư thế nằm ngửa và nằm nghiêng phổ biến hơn tư thế nằm sấp.

Người có thói quen nằm ngửa khi ngủ thường có tính cách vui vẻ, hào phóng, tự tin. Tại sao lại như vậy? Nguyên nhân rất đơn giản, khi nằm ngửa thì tư thế của tay và chân sẽ bị hạn chế, chân chỉ có thể duỗi thẳng chứ không thể gập lại, cho dù có chống chân lên thì khi ngủ say, cơ bắp thả lỏng, cẳng chân cũng sẽ dần duỗi thẳng ra. Hai tay cũng tương tự như vậy. Tứ chi và thân mình dang rộng thể hiện sự thoải mái, không bị gò bó, cho nên những người có thể giữ được tư thế dang rộng ngay cả khi ngủ đa phần có tính cách vui vẻ, hào phóng, tự tin. Để nằm ngửa khi ngủ thì tâm trí luôn cần có đủ cảm giác an toàn, những người thiếu cảm giác an toàn nhất định sẽ không đi vào giấc ngủ trong tư thế này.

Ngủ nghiêng là tư thế của những người tương đối thiếu cảm giác an toàn, tuy nhiên họ cũng được chia ra làm nhiều trường hợp. Những người nằm nghiêng, hai chân duỗi thẳng, hai tay đặt tự nhiên trên hông thuộc típ người cởi mở. Còn những người nằm nghiêng, hai chân co lại, lưng cong, cả người cuộn tròn, lại thuộc típ người rất thiếu cảm giác an toàn. Tư thế ngủ này được gọi là "tư thế thai nhi", những bào thai còn ở trong bụng mẹ thường nằm trong tư thế cuộn tròn như vậy, vì nó đem lại cảm giác an toàn hơn. Những người thiếu cảm giác an toàn thường có thế giới nội tâm phong phú, tinh tế và cũng rất sắc sảo, qua lại với những người này sẽ "vừa mệt người vừa mệt óc", vì họ giống như con nhím luôn khao khát được ôm ấp nhưng lại rất khó tiếp cận.

Tư thế ngủ nằm sấp thường gặp ở trẻ nhỏ, chúng sẽ dần từ bỏ thói quen nằm sấp khi ngủ trong quá trình lớn lên, nhưng cũng có những người vẫn giữ nguyên dáng ngủ này khi đã trưởng thành. Sau khi có thể tự học cách trở mình, trẻ nhỏ sẽ không còn thích nằm ngửa khi ngủ nữa, mà thường

thích nằm bò trên giường để ngủ. Nhưng tư thế ngủ này sẽ khiến cho nội tạng bị chèn ép, gây khó khăn cho quá trình hô hấp, ảnh hưởng đến chất lượng giấc ngủ, vì vậy chúng sẽ dần dần từ bỏ thói quen nằm sấp.

PHẦN E: TỨ CHI VÀ THÂN NGƯỜI CŨNG "QUAN TRỌNG" KHÔNG KÉM

Tư thế của con người do các bộ phận trên cơ thể phối hợp với nhau tạo thành, trong đó có tứ chi và thân người. Để hiểu được ý nghĩa nội hàm của một tư thế, chúng ta cần phải kết hợp với động tác của nhiều bộ phận, từ đó tiến hành phân tích một cách tổng thể. Tứ chi và thân người không thể cử động linh hoạt được như bàn tay, cũng không thể tạo thành nhiều kiểu biểu cảm giống như khuôn mặt, thế nhưng nó cũng là một phần không thể thiếu trong ngôn ngữ cơ thể.

Hướng nghiêng của thân người có thể giúp chúng ta biết được thái độ cơ bản của đối phương. Trong quá trình giao tiếp, nếu đối phương hơi nghiêng người về phía trước, có nghĩa là họ hứng thú với những gì bạn nói, độ nghiêng càng lớn thì mức độ hứng thú càng cao, hai điều này tỷ lệ thuận với nhau. Còn nếu đối phương hơi ngả người ra sau, thì tốt nhất bạn nên dừng ngay chủ đề vô vị này lại. Bởi vì tư thế đó kéo xa khoảng cách giữa hai bên, chứng tỏ đối phương không hề bị nội dung câu chuyện của bạn thu hút. Nếu bạn gặp một người luôn xoay người ngả nghiêng trong lúc nói chuyện, thì nên bỏ mặc người đó, tìm một "thính giả" khác tốt hơn, bởi vì họ không phải là người biết lắng nghe. Những người như vậy không biết quan tâm đến cảm xúc của người khác, dù có nghiêm túc lắng nghe thì nội tâm của họ cũng không thể nảy sinh sự đồng cảm.

Động tác của cánh tay cũng giống như ngôn ngữ của thân người. Tuy hai cánh tay chỉ có thể biểu đạt rất ít tâm tư, nhưng nếu quan sát một cách tỉ

mỉ thì chúng ta có thể nhìn ra được phần nào tâm tư của đối phương. Ở phần trên tôi có nói rằng, khoanh tay trước ngực chính là dựng hàng rào giữa bản thân và người khác, có ý từ chối sự tiếp xúc gần gũi, thân mật của đối phương. Tương tự như vậy, việc ôm đồ vật đang cầm trên tay (ví dụ như một cuốn sách) vào lòng hoặc chắn đồ vật đó trước ngực cũng là biểu hiện tạo ra chướng ngại, kéo xa khoảng cách. Nếu quan sát kỹ xung quanh, bạn sẽ nhận ra có những cô gái ôm túi xách trong lòng, học sinh ôm chặt cặp sách trước ngực hoặc cầu thủ ôm bóng trước ngực khi nói chuyện với mọi người sau trận đấu… tất cả đều thể hiện ý nghĩa tương tự. Ngược lại, hai tay chắp sau lưng, thân người ưỡn thẳng thể hiện sự hoan nghênh, những người có tư thế này khi ở trước mặt bạn thường có chuyện muốn nói và cũng muốn tiếp cận bạn.

Giơ hai tay lên cao trong khi nói chuyện là biểu hiện của sự phấn khích, động tác này nhằm kích thích tinh thần người khác, đạt được hiệu quả hâm nóng bầu không khí. Hai tay buông thõng hai bên, vung vẩy tự nhiên khi di chuyển chứng tỏ tâm lý thoải mái, còn nếu động tác hai tay cứng nhắc hoặc tay đút vào túi quần, túi áo thì chứng tỏ người đó đang cảm thấy bối rối, bất an hoặc không biết nên làm gì.

Dáng vẻ thoải mái thể hiện ở hai chân là dồn trọng tâm cơ thể vào một chân, còn đứng thẳng trên hai chân chứng tỏ đối phương đang trong trạng thái nghiêm túc hoặc căng thẳng. Vậy khi con người đang trong trạng thái nhàm chán thì chân của họ sẽ như thế nào? Mọi người đều biết rằng, rung đùi là biểu hiện điển hình nhất thể hiện sự nhàm chán. Có lẽ vì chân không cử động linh hoạt như tay, cũng không thể tham dự vào nhiều động tác, cho nên khi cảm thấy nhàm chán, rất ít người thực hiện động tác tay, đầu một cách vô thức, mà thường lựa chọn rung đùi để làm giảm tâm lý lo lắng do

cảm giác nhàm chán gây nên, dành phần biểu đạt loại cảm xúc này lại cho chân thực hiện.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Cuối cùng bạn cũng quyết định đi "xem mặt"! Phía bạn gái:

Bạn và đối tượng xem mặt hẹn nhau trước cửa một nhà hàng. Khi đến nơi, bạn nhận ra anh ấy dựa vào những miêu tả trước đó, hai người chào hỏi khách sáo vài câu, rồi cùng đợi thang máy. Trong lúc nói chuyện, bạn đánh giá dáng đứng của anh ấy.

Bạn phát hiện ra anh ấy đang đứng thẳng trên hai chân, thẳng lưng ưỡn ngực.

Trong lúc chờ thang máy, anh ấy không làm bất cứ động tác thừa thãi nào, không có những động tác nhỏ ở chân, ở đầu và tay cũng không.

Có thể anh ấy là người rất để ý đến đánh giá của người khác về mình, cũng rất chú ý đến hình tượng của bản thân, không chịu được việc bị phản đối, là người tương đối nghiêm túc. Hoặc là anh ấy đã được dạy dỗ một cách truyền thống và tốt đẹp.

Khi thang máy đến, hai người bước vào, anh ấy đứng vào một góc, khoảng cách giữa hai người không gần cũng không xa, giữ một khoảng cách lịch sự.

Khoảng cách hợp lý nói lên hai người mới quen biết, chưa có quan hệ sâu sắc, cũng nói rõ rằng anh ấy là người lễ độ, không tùy tiện.

Trước khi thang máy đến tầng cần đến, anh ấy luôn đứng thẳng lưng, không thực hiện một động tác nhỏ nào.

Trong những không gian nhỏ như thang máy, anh ấy không có cảm giác an toàn, cho nên dáng đứng không được thoải mái, chứng tỏ anh ấy có chút căng thẳng.

Phía bạn trai:

Bạn và đối tượng xem mắt hẹn gặp nhau ở một nhà hàng, khi hai người đến nơi thì đã hết chỗ ngồi, cần phải ngồi đợi ở phòng chờ. Lúc ngồi nói chuyện trên ghế, bạn âm thầm đánh giá dáng ngồi của cô ấy.

Cô ấy ngồi lên hai phần ba ghế, hai đầu gối khép lại, nhưng hai cẳng chân lại choãi ra.

Hai đầu gối chụm sát vào nhau, hai cẳng chân choãi ra là dáng ngồi mang tính phòng vệ, thoạt nhìn có vẻ người đó rất chú ý lắng nghe đối phương, nhưng thực chất họ đang chìm đắm trong thế giới riêng. Dáng ngồi này bộc lộ sự căng thẳng và tự ti trong nội tâm. Nếu người có dáng ngồi này là phái nữ thì đó là một người phụ nữ dễ xấu hổ, ngượng ngùng.

Cô ấy đặt túi xách lên đùi, che đi đôi chân của mình.

Ôm đồ vật (ví dụ như một cuốn sách) đang cầm trên tay vào trong lòng hoặc chắn trước người, là biểu hiện thiết lập chướng ngại, kéo xa khoảng cách.

Cùng với sự phát triển của nội dung cuộc trò chuyện, cơ thể cô ấy dần dần hơi nghiêng về phía bạn, túi xách cũng đã được lấy ra.

Cơ thể nghiêng về phía trước là biểu hiện người đó đang lắng nghe đối phương hoặc có hứng thú với chủ đề mà đối phương nói, bỏ đi đồ vật chắn trước cơ thể chứng tỏ họ đã dần dần chấp nhận đối phương.

Sau khi ăn cơm xong, hai người đi bộ đến ga tàu điện ngầm. Bạn phát hiện ra bước đi của cô ấy không quá dài, cũng không quá ngắn, tốc độ di chuyển cũng không nhanh không chậm, rất phù hợp.

Bước chân không quá dài cũng không quá ngắn chứng tỏ người đó không quá vui vẻ cũng không quá ngượng ngùng, tốc độ di chuyển không nhanh không chậm chứng tỏ tính cách không quá nóng vội cũng không quá chậm chạp, những điều này đều nói lên rằng đây là một người "trung lập".

Chương 06

CỬ CHỈ NHỎ, ĐẠO LÝ LỚN

Bạn có thường thực hiện những cử chỉ nhỏ một cách vô thức không?

Những cử chỉ tưởng chừng như vô tình đó lại là điểm chí mạng khiến bạn bị người khác "đọc vị".

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Cô gái muốn dẫn người yêu về ra mắt gia đình. Chàng trai rất hồi hộp, bèn hỏi người yêu nên chuẩn bị quà gì. Cô gái biết rõ tầm quan trọng của quà gặp mặt nên đã hỏi khéo bố mình.

"Con thấy rượu cũng khá ổn, bố nhỉ?" Cô vừa hỏi vừa quan sát phản ứng của bố. Ông bố gật đầu và đáp: "Không cần cầu kỳ đâu, rượu là được rồi." Trong lúc nói, ông đưa tay phải lên gãi má.

Nhờ đó, cô gái biết bố mình không thích lời đề nghị này, chưa biết chừng còn ghét rượu tặng. Vì thế, cô lập tức gọi điện thoại bảo bạn trai không nên tặng rượu.

Bác sĩ Sigmund Freud – người đặt nền móng cho học thuyết phân tâm học từng nói: "Có thể coi tâm trí của con người như một tảng băng trôi, phần nổi trên mặt nước là thứ chúng ta có thể nhìn thấy được, hay chính là

ý thức mà mọi người vẫn thường nhắc tới, chỉ chiếm một phần rất nhỏ. Còn phần chìm dưới nước không nhìn thấy được chiếm diện tích vô cùng lớn, là tiềm thức của chúng ta, hay còn gọi là vô thức." Chúng ta luôn cho rằng ý thức chi phối cuộc sống của mình, mà không hề biết vô thức mới là "kẻ chỉ huy" thật sự.

Các cử chỉ, động tác nhỏ của cơ thể thường được thực hiện dưới sự chỉ đạo của vô thức. Do vô thức gần với nơi sâu kín nhất trong tâm trí của con người, nên những động tác nhỏ theo bản năng sẽ thể hiện nội tâm một cách rõ ràng nhất. Tuy vô thức là thứ không nhìn thấy được, nhưng lại bộc lộ qua các động tác nhỏ của cơ thể, thế nên chỉ cần hiểu được ý nghĩa của những động tác nhỏ đó, chúng ta sẽ chạm tới được tiềm thức, hiểu được những điều sâu kín nhất trong tâm trí đối phương.

PHẦN A: CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA ĐẦU

Khi quan sát một người, chúng ta thường có xu hướng tập trung vào khuôn mặt và đôi tay của người đó, mà bỏ qua những thay đổi ở các bộ phận khác.

Cử chỉ, động tác ở phần đầu là một trong những cử động vô thức của cơ thể mà chúng ta ít chú ý tới. Nhưng chính những động tác đó sẽ giúp chúng ta dò xét được lòng người!

Một người hơi nghiêng đầu về một bên trong lúc nói chuyện không chỉ thể hiện trong lòng họ có chỗ chưa hiểu rõ hoặc thắc mắc, mà còn truyền đạt tín hiệu "thuận theo". Động tác nghiêng đầu xuất hiện khi chúng ta thả lỏng tinh thần, nó thay cho lời tuyên bố: "Tôi không có bất cứ sự uy hiếp nào. Anh/chị hoàn toàn có thể tin tưởng ở tôi." Cho nên, nếu bạn thấy đối phương nghiêng đầu, chứng tỏ họ đã ngầm thỏa hiệp với bạn.

Gật đầu là động tác có ý thức, thể hiện sự tán thành trong hầu hết các trường hợp. Tuy nhiên, gật đầu một cách vô thức lại có ý nghĩa quan trọng hơn. Vì những phản ứng vô thức sẽ bộc lộ khía cạnh chân thật nhất của nội tâm, nên cái gật đầu vô thức rõ ràng là "lời đồng ý" chân thành hơn cả.

Trong một cuộc nói chuyện, làm sao để chúng ta phân biệt được cái gật đầu của đối phương xuất phát từ trạng thái vô thức hay có ý thức? Câu trả lời là hãy quan sát tới tốc độ gật đầu. Nếu là hành động vô thức, họ sẽ gật đầu từ từ, cho thấy mình đang cẩn thận lắng nghe. Còn nếu là hành động có ý thức, cái gật đầu sẽ diễn ra rất nhanh, đối phương thể hiện rằng mình đang nghiêm túc lắng nghe (dù chưa chắc họ đã thực sự như vậy).

Lắc đầu cũng là một động tác thông dụng thể hiện sự không đồng ý. Những cảm xúc tiêu cực như bất đồng, chán nản, thất vọng… đều có thể được biểu đạt thông qua cử chỉ này. Do gật đầu và lắc đầu thể hiện ý nghĩa trái ngược nhau, nên dẫn đến một hiện tượng thú vị: Trước khi bày tỏ một thái độ nào đó, nếu đối phương gật đầu rồi lắc đầu hoặc ngược lại, thì điều đó thể hiện sự mập mờ nước đôi, cho thấy lời nói của họ không đáng tin hoặc không phải sự thật.

Tiến sĩ Letterman đang chờ đậu xe trong bãi, mấy phút sau cuối cùng cũng có chỗ trống, nhưng ông chưa kịp lái xe vào thì đã có một chiếc xe thể thao chen lên, chiếm mất vị trí đó.

Tiến sĩ Letterman xuống xe, tới chỗ chủ nhân chiếc xe đã chiếm chỗ của ông để hỏi chuyện: "Này, cậu không thấy tôi đợi chỗ đỗ xe này nãy giờ à?"

Chủ xe (hơi gật đầu, nhưng lại vội vàng lắc đầu): "Không thấy."

Tiến sĩ Letterman: “Cậu gật đầu rồi lại lắc đầu chứng tỏ là đang nói dối.”

PHẦN B: CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA NGÓN TAY

Bàn tay là bộ phận linh hoạt nhất trên cơ thể con người. Cử động giữa các ngón tay nhiều vô kể! Hãy xem những “phép thuật” thú vị nào được tạo ra từ bộ phận này nhé!

• Sự khác nhau giữa năm ngón tay

Đừng xem nhẹ những ngón tay của mình vì thực ra chúng quan trọng hơn bạn nghĩ rất nhiều. Không chỉ có sự kết hợp của cả năm ngón tay mới phản ánh được tâm lý của con người, mỗi ngón tay cũng có thể truyền đạt một trạng thái tâm lý riêng biệt.

Ngón cái đứng đầu các ngón, “quyền uy” của nó cao hơn hẳn những ngón còn lại, ngay cả cấu tạo cũng có sự khác biệt, bởi vì ngón cái đóng vai trò khá quan trọng trong việc thực hiện các động tác như cầm, nắm, nhón... Khi bàn tay nắm lại, ngón cái hướng lên thể hiện đồng ý hoặc khen ngợi, còn ngón cái chúc xuống biểu thị ý chê bai, khinh miệt. Người có thói quen giơ ngón cái lên là người có tính chiếm hữu khá cao.

Ngón trỏ là ngón nhạy cảm nhất trên một bàn tay, độ linh hoạt chỉ xếp sau ngón cái. Ngón trỏ có vai trò nhấn mạnh. Khi duỗi thẳng ngón trỏ và chỉ vào một vật có nghĩa là người đó đang hướng sự chú ý vào vật đó, còn nếu chỉ vào người khác thì bị coi là một cử chỉ bất lịch sự, nó sẽ khiến đối phương cảm thấy khó chịu. Nếu ngón trỏ không chỉ vào đâu mà gõ mạnh xuống bàn chứng tỏ người đó muốn nhấn mạnh điều mình đang nói. Nếu bàn tay giơ lên, ngón trỏ tách ra và hướng lên trên, dù chỉ là động tác

thoáng qua nhưng cũng nói lên việc người đó vừa nảy ra một ý nghĩ trong đầu và muốn trình bày ngay.

Ngón giữa là ngón thú vị nhất, biểu thị cho "cái tôi" của bạn. Tại sao giơ ngón giữa lên khi mắng chửi người khác lại trông rất "ấn tượng", và còn có ý nâng cao bản thân, hạ thấp đối phương? Một nghiên cứu chỉ ra rằng khi con người giơ ngón giữa lên thì chắc chắn họ đang có ý miệt thị. Ví dụ, bạn cùng bạn bè thảo luận về một ngôi sao điện ảnh, trong lúc nói chuyện, người bạn kia giơ ngón giữa lên gãi trán. Nếu đó không phải thói quen cố hữu thì chứng tỏ người bạn đó không hề thích ngôi sao điện ảnh này.

Nhiều người phụ nữ thường có thói quen giơ ngón út lên để vén tóc lên trên vành tai, vì cử chỉ đó toát lên dáng vẻ yểu điệu, dịu dàng của họ. Nhưng nếu nam giới làm động tác này, người khác nhìn vào sẽ cho rằng anh ta ẻo lả. Ngón út giơ lên là một biểu hiện của sự nữ tính, người có cử chỉ này thường rất tinh tế, dễ bị xúc động, khi giao tiếp với họ cần phải thật khéo léo và tập trung.

• "Sự thân thiết" giữa các ngón tay

Mười ngón tay được ví như những cộng sự thân thiết, chúng ở cạnh nhau, hỗ trợ nhau trong các động tác tay, nên giữa chúng đã sớm hình thành một sự ăn ý riêng. Trên thực tế, những cử chỉ được tạo ra do sự kết hợp của các ngón tay sẽ tiết lộ tình trạng chân thật nhất của con người, cũng giống như nhiệm vụ của thanh điệu trong ngôn ngữ.

Như chúng ta đã đề cập trước đó, mỗi ngón tay đều mang ý nghĩa khác biệt, thế nên trạng thái cảm xúc mà chúng biểu đạt cũng sẽ không giống nhau. Con người thường có động tác xoa ngón tay, nhưng xoa ngón nào sẽ biểu thị ý nghĩa của riêng ngón đó. Cụ thể, xoa ngón cái thể hiện một dạng

quyền uy (vì ngón cái đại diện cho uy quyền), xoa ngón giữa thể hiện sự tự tin, còn xoa ngón áp út thể hiện nhu cầu về mặt tình cảm.

Có hai động tác dùng tới cả mười ngón tay là: đan tay và chắp tay. Mười ngón tay đan vào nhau là một tư thế cần thu tay lại. Mức độ tiếp xúc giữa hai lòng bàn tay cũng có tác dụng truyền đạt ý nghĩa. Điều này đã được nhắc đến ở phần cử chỉ: hai lòng bàn tay úp vào nhau biểu thị động tác cầu khấn, nếu hai lòng bàn tay tách ra hai bên, đặt trên hoặc dưới miệng là dáng vẻ của người đang tập trung suy nghĩ; còn lòng bàn tay úp xuống đùi hoặc mặt bàn thể hiện trạng thái thoải mái, tự nhiên. Ý nghĩa đằng sau của động tác này là "nghĩ kỹ càng, làm cẩn thận".

Chắp tay chỉ mười đầu ngón tay chụm vào nhau, đây là động tác hay xuất hiện khi con người đang suy nghĩ vấn đề hoặc cần tỏ thái độ chân thành. Khác biệt ở chỗ, trong trường hợp thứ nhất, mười đầu ngón tay sẽ hướng lên trên, trong trường hợp còn lại các ngón tay sẽ hướng về phía trước và chúc xuống dưới.

Có người khi chắp tay sẽ gõ các đầu ngón vào nhau theo thói quen. Làm như vậy sẽ khiến người khác nghĩ rằng họ cảm thấy nhàm chán, nhưng thực chất họ đang mải suy xét một vấn đề nào đó, hoặc đang cần đưa ra một quyết định quan trọng nhưng sắp hết thời gian, nên phải suy nghĩ một cách rất nghiêm túc.

Cuối cùng, cần nhắc đến một hiện tượng đặc biệt, đó là cắn móng tay. Thật ra cắn móng tay chính là biến tướng của hiện tượng mút ngón cái – một thói quen khi chúng ta còn nhỏ. Chúng đều có tác dụng an ủi bản thân, giảm bớt tâm trạng tiêu cực như căng thẳng, lo âu.

Sigmund Freud giải thích hiện tượng này xuất phát từ trở ngại trong giai đoạn miệng[1], sau đó cách giải tỏa tâm trạng căng thẳng, sợ hãi ở trẻ

như cắn, mút ngón tay sẽ in hằn trong tiềm thức, trở thành một dạng tật lúc trưởng thành.

[1] Theo Sigmund Freud, giai đoạn miệng chỉ độ tuổi từ 0 đến 1 ở trẻ nhỏ.

PHẦN C: CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA VAI

Thật ra vai có rất ít động tác vì chỉ cử động được theo ba hướng: ra trước, ra sau và lên trên. Trong đó, chỉ có động tác nhún vai là truyền đạt được cảm xúc, nhún một bên vai hay cả hai bên vai sẽ thể hiện ý nghĩa khác nhau.

Nhún hai bên vai là hành động có chủ đích. Nhún vai thường kèm theo hai lòng bàn tay mở ra hoặc lắc đầu, cơ thể thả lỏng, thể hiện "Tôi không biết gì hết" hoặc "Sao cũng được". Lúc này, phần vai biểu đạt thái độ chứ không phải cảm xúc. Nếu cả người căng cứng, hai vai bỗng nhiên nhô lên sát cổ, thì đây là động tác co rúm mang tính phòng thủ, cho thấy người đó bị giật mình, kinh sợ.

Động tác nhún một bên vai thường xuất hiện trong các tình huống không có chủ đích, nhìn chung được chia thành hai kiểu: một là khi không tự tin vào lời nói của mình, nếu bạn nói dối mà để lộ cử chỉ kinh điển này thì sẽ rất dễ bị phát giác. Hai là khi phản ứng với lời nói của người khác. Cụ thể, nếu bạn nói đến một câu nào đó, đối phương bất giác hơi nhún một bên vai, chứng tỏ anh ta rất chú ý đến câu bạn vừa nói. Ví dụ, khi thẩm vấn kẻ đồng phạm, cảnh sát có thể đặt thông tin của các đối tượng tình nghi trước mặt phạm nhân rồi hỏi từng người một. Chỉ cần phạm nhân hơi nhún vai, cảnh sát sẽ lập tức rút hồ sơ mà hắn đang nhìn ra, vì kẻ đó rất có thể là đồng phạm. Phạm nhân đã bị "bán đứng" bởi một cử chỉ rất nhỏ của mình.

PHẦN D: CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA CHÂN

Rất nhiều người thắc mắc về khả năng truyền tải thông tin từ những động tác ở chân. Chưa nói tới việc bộ phận này thiếu sự linh hoạt, phạm vi cử động cũng hạn chế, chỉ riêng chân là bộ phận gần mặt đất nhất, xa tầm mắt nhất cũng đã đủ khiến chúng ta khó lòng liên tưởng nó với việc biểu thị cảm xúc.

Chân có truyền đạt được cảm xúc hay không? Đáp án là có! Chỉ có điều các cử chỉ, động tác của chân không phong phú giống như tay, lượng thông tin truyền tải cũng khá ít. Nhưng chúng ta vẫn có thể quan sát để phát hiện ra những "bí mật" riêng của bộ phận này. Trọng tâm quan sát gồm: hướng của đầu ngón chân và động tác của chân.

• Hướng mũi chân

Mũi chân hướng về phía nào thì đó là điểm chúng ta thật sự quan tâm.

Nếu quan sát một cách tỉ mỉ, bạn sẽ phát hiện ra trong mọi tình huống, hướng mũi chân đều tiết lộ những thông tin cực kỳ thú vị. Ví dụ trường hợp hai người đứng nói chuyện cạnh thang máy, mũi chân của họ hướng thẳng vào nhau ở khoảng cách rất gần, chứng tỏ cả hai đang say sưa với câu chuyện, và họ còn có mối quan hệ rất thân thiết. Nếu một trong hai người quay mũi chân hướng ra chỗ khác, chứng tỏ người đó không còn hứng thú với chủ đề của đối phương hoặc sực nhớ ra có việc cần rời đi, cũng có thể là do đối phương đã nói những lời khiến họ không vui, nên muốn dừng cuộc nói chuyện này lại. Nếu ngay từ đầu, mũi chân của cả hai đã chếch theo một góc nhất định chứ không phải ở hướng đối diện với nhau, thì tình cảm giữa họ chỉ ở mức bình thường.

• Động tác của chân

Hai động tác chân thường gặp nhất là rung chân và gõ nhịp chân.

Có người thích ngồi vắt chân này lên chân kia, rồi bắt đầu rung bên chân trụ. Đây là một cử chỉ bất lịch sự, nhưng lại thể hiện trạng thái tinh thần thoải mái, vui vẻ. Có thể nói rằng không một cử chỉ nào có thể vừa thể hiện được tâm trạng thả lỏng vừa giữ được nét thẩm mỹ. Một khi đã thả lỏng tinh thần, tư thế của bạn khó mà đẹp mắt được.

Gõ nhịp chân thường có hai kiểu: một là lấy gót chân làm trụ, cả lòng bàn chân gõ nhịp; hai là lấy mũi chân làm trụ, gót chân gõ nhịp. Trạng thái tâm lý được thể hiện qua hai kiểu gõ nhịp chân cũng khác nhau. Động tác gõ nhịp chân lấy gót chân làm trụ có thể xuất hiện khi tâm lý thoải mái, nhưng đa phần biểu thị sự chán ghét, mất kiên nhẫn. Ví dụ, bạn có hẹn với đám bạn, nhưng đã quá giờ hẹn 20 phút mà vẫn chưa thấy họ đâu, bạn không kìm được cảm giác bực bội và chán nản, lúc đó sẽ bắt đầu gõ nhịp chân. Cử chỉ này không chỉ xuất hiện lúc tâm trạng buồn bực, tức giận, nếu có ai xâm phạm quyền hạn của bạn, chẳng hạn có người tự dưng xông vào phòng làm việc của bạn, rất có thể bạn cũng sẽ thực hiện động tác này.

Trái lại, gõ nhịp chân bằng cách lấy mũi chân làm trụ hoàn toàn thể hiện trạng thái thoải mái, vui vẻ. Động tác thường thấy nhất là “rung đùi” khi tâm trạng được thả lỏng.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Hôm nay, trong lúc ăn tối, bạn thấy con mình không muốn ăn. Hết bữa, bạn gọi con lại để tâm sự và hỏi han.

Con đứng đối diện bạn, nhưng mũi chân lại hướng về cửa phòng của mình.

Mũi chân hướng vào đâu, thì đó mới là đích đến con nhắm tới.

Vì thế bạn biết mình cần nói thật ngắn gọn.

Bạn: “Hôm nay ở trường xảy ra chuyện gì hả con?” Con (khẽ gật đầu rồi lại lắc đầu): “Không ạ.”

Gật đầu rồi lại lắc đầu trước khi biểu đạt một thái độ nào đó là động tác điển hình thể hiện sự mập mờ nước đôi, cho thấy lời con nói không đáng tin hoặc không phải sự thật.

Bạn hỏi chuyện bằng giọng nhẹ nhàng hơn. Bạn: Ở trường có ai bắt nạt con không?

Con (lắc đầu): “Không ạ.”

Động tác lắc đầu biểu thị ý phủ định.

Bạn đưa ra suy đoán khác.

Bạn: “Con đánh nhau với bạn à?” Con (lắc đầu): “Không ạ.”

Bạn lại đoán cái khác. Bạn: “Hay tại thi trượt?”

Con (hơi nhún vai trái): “Không ạ.”

Nhún một bên vai chứng tỏ con đang nói dối hoặc câu nói của bạn đã chạm tới vấn đề con quan tâm.

Bạn biết nguyên nhân do con thi trượt.

Bạn: “Không sao đâu con. Điểm chưa đạt thì lần sau cố gắng.” Con (bàn tay phải xoa nhẹ ngón áp út bên tay trái): “Cô giáo mắng con vì con bị điểm kém.”

Xoa ngón áp út thể hiện nhu cầu về mặt tình cảm.

Bạn biết lúc này con muốn nhận được sự thông cảm và động viên.

Bạn: “Cô giáo làm như vậy là không đúng, nhưng mẹ nghĩ chắc cô không cố ý đâu. Đừng để ý lời cô giáo nói lúc tức giận, vì những gì nói ra lúc đó đều là vô nghĩa. Mẹ sẽ luôn ủng hộ con, mẹ cũng đã thấy con cố gắng thế nào, lần tới chắc chắn sẽ có kết quả tốt hơn.”

Chương 07

XEM "TƯỚNG" QUA TRANG PHỤC

Đánh giá đặc trưng xã hội của một người bắt đầu từ lối ăn mặc của họe.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Trời chợt đổ cơn mưa. Trên đường phố, người hớt hải gọi xe, kẻ vội vàng che ô, có một ông lão tóc điểm hoa râm bước vào một trung tâm bách hóa và ngồi xuống khu ghế, chờ mưa tạnh.

Ông mặc một bộ đồ tuy bình thường nhưng rất vừa vặn. Bộ đồ ấy thẳng thớm, sạch sẽ nên trông như mới. Ông xỏ một đôi giày vải có phần đế dày cộp. Tóc của ông đã bạc, nhưng được cắt tỉa và chải gọn ra sau. Trên người không mang trang sức gì ngoài một chiếc đồng hồ cũ.

Rất nhiều nhân viên trong cửa hàng đều nghĩ ông lão không có tiền, nên chẳng ai đoái hoài đến ông. Duy chỉ có một người bước tới bắt chuyện. Hai người họ chuyện trò rất vui vẻ.

Cuối cùng, người nhân viên đó đã bán được cho ông lão một bộ đồ câu cá hiện đại nhất, một bộ ấm chén pha trà cao cấp bằng gốm Tử sa, cộng thêm một bộ dụng cụ lau dọn nhà cửa đắt tiền. Những nhân viên khác đều

thắc mắc tại sao cậu ta có thể bán những món đồ đó cho một người không có vẻ gì là giàu có?

Điểm khác biệt giữa cậu ta và những người khác nằm ở chỗ: cậu ta biết “nhìn mặt bắt hình dong”.

Tục ngữ có câu “người đẹp vì lụa, lúa tốt vì phân”, “đi với Bụt mặc áo cà sa, đi với ma mặc áo giấy”, nói lên tầm quan trọng của trang phục trong cuộc sống. Mọi người thường quan niệm “xem mặt đặt tên”, nhưng thực chất tướng mạo của một người chỉ thể hiện 30% con người thật của người đó, 70% còn lại nằm ở cách chọn trang phục. Mặc đẹp không chỉ đơn thuần là khoác lên mình một bộ đồ đắt tiền, mà quan trọng hơn, bộ đồ đó phải phù hợp với độ tuổi, tướng mạo, thân hình cũng như phong cách của từng người. Nhưng để đạt được tiêu chuẩn đó thật sự chẳng dễ dàng.

Mỗi người đều có cái “gu” và sở thích ăn mặc khác nhau, nên thông qua cách phối đồ và phụ kiện của từng người, chúng ta có thể nhìn ra được tính cách riêng của họ.

PHẦN A: NHẬN BIẾT TÍNH CÁCH CON NGƯỜI THÔNG QUA CÁCH ĂN MẶC

Mỗi người đều có quan niệm ăn mặc riêng. Quan niệm này sẽ luôn ảnh hưởng tới quyết định của chúng ta trong việc lựa chọn quần áo, phụ kiện mặc lên người. Khi đi mua sắm, chỉ có những trang phục phù hợp với quan niệm ăn mặc của bản thân mới khiến chúng ta tự nguyện móc hầu bao. Vậy rốt cuộc có những quan niệm ăn mặc nào? Đằng sau mỗi quan niệm ăn mặc khác nhau ẩn chứa nhân sinh quan và giá trị quan ra sao?

“Thoải mái, vừa vặn” là quan niệm ăn mặc chú trọng tới kích thước và chất liệu của trang phục, không chuộng đồ bó sát, chất liệu quá cứng, độ co

giãn kém hoặc không mỏng nhẹ, thông thoáng. Những người có quan niệm này thích mặc thường phục hoặc đồ thể thao. Họ luôn đối xử rất tốt với bản thân, không thích sự gò bó, tôn thờ cuộc sống tự do, tự tại. Do thuộc típ người hướng ngoại, họ rất dễ kết bạn với mọi người, nhưng vì quá đề cao cái tôi và sự thoải mái của riêng mình, nên họ rất khó làm bạn với ai được lâu dài.

"Đồ rẻ mới tốt" là một quan niệm ăn mặc rất phổ biến trong cuộc sống, đặc biệt là ở người có thu nhập trung bình và thấp. Những người có quan niệm này luôn cho rằng cứ "rẻ" là được! Họ sẵn sàng mặc những bộ đồ rẻ tiền dù trông chúng rất xấu. Kể cả khi nhìn thấy một bộ đồ mình thích, họ cũng nhất định phải so giá cả trước, vì thế họ thường bỏ qua những thứ mình thích chỉ vì vấn đề đắt-rẻ. Giá trị quan của kiểu người này chỉ gói gọn trong một từ "tiết kiệm". Chất lượng cuộc sống không phải thứ họ theo đuổi, chỉ có số tiền trong tài khoản tiết kiệm mới khiến họ yên tâm.

"Sính hàng hiệu" là một hiện tượng khá thú vị và ngày càng phổ biến trong xã hội hiện nay, nó xuất phát từ việc đề cao thể diện cá nhân. Hàng hiệu có kiểu dáng đẹp và chất lượng tốt. Nhưng số người mua hàng hiệu vì lý do kiểu dáng và chất lượng chỉ chiếm chưa đến 30%. Quan niệm "hàng hiệu mới tốt" vốn bắt nguồn từ tâm lý sĩ diện. Đây là một khái niệm dùng để chỉ những người quá coi trọng thể diện, vì lẽ đó, họ luôn cảm thấy thiếu tự tin và dễ bị ảnh hưởng từ bên ngoài (ví dụ, họ sẽ mua một món đồ hiệu chỉ vì những lời quảng cáo thu hút).

"Mặc gì cũng được" không chỉ đơn thuần là một quan niệm về cách ăn mặc, mà còn là vấn đề về thái độ. Đây là thái độ thường thấy nhất ở các cậu trai. Sở dĩ tôi gọi họ là "cậu trai", vì những người có quan niệm ăn mặc này thường là nam giới còn khá trẻ tuổi và chưa đủ trưởng thành. Chúng ta có thể bắt gặp lối ăn mặc này ở những sinh viên, họ có thể mặc liền mấy ngày

một bộ quần áo, khi nào bẩn không thể mặc nổi nữa thì mới thay bộ khác. Nhưng có thay đi thay lại thì gần như cũng chỉ có đúng hai bộ.

Kiểu người này không hứng thú với việc mua sắm hay phối đồ. Họ không quan tâm đến việc chăm sóc hình tượng bản thân, thậm chí còn cho rằng ăn diện, chải chuốt là biểu hiện "thiếu nam tính". Những người như vậy khá để ý tới suy nghĩ bên trong, nhưng trực giác về thời trang, trào lưu lại rất kém. Khi làm việc, họ thường không câu nệ tiểu tiết, dễ dẫn đến sơ suất, cẩu thả; đứng trước một vấn đề, họ thường suy nghĩ đại khái chứ không chịu đào sâu tìm hiểu.

PHẦN B: PHONG CÁCH ĂN MẶC TIẾT LỘ CÁ TÍNH RIÊNG

Có người chuộng những bộ cánh lộng lẫy, thời thượng; có người lại thích những bộ đồ công sở đứng đắn, lịch sự; người này cần trang phục đề cao sự thoải mái, phóng khoáng; nhưng người kia cần quần áo "độc lạ" và cá tính. Khi đi trên đường phố, bạn thấy mọi người mặc nhiều thể loại trang phục, đa dạng về kiểu dáng lẫn phong cách, có lẽ bạn từng thích thú, bật cười hoặc chê bai cách phối đồ của một ai đó, nhưng lại chưa từng dừng mắt trên trang phục của đối phương và suy nghĩ kỹ hơn về ý nghĩa ẩn sau phong cách ăn mặc đó.

Mỗi phong cách ăn mặc có thể nói lên những gì về nội hàm của con người?

Áo phông phối với quần bò là một cách kết hợp trang phục cực kỳ phổ biến, hầu như ai cũng từng áp dụng. Cách phối đồ như vậy vừa đơn giản mà vẫn toát lên vẻ khỏe khoắn. Có những người cực kỳ thích phong cách phối đồ này và gần như tủ đồ chỉ có đúng quần bò và áo phông. Người quen mặc quần bò và áo phông thường đề cao cuộc sống cá nhân, hơn nữa tính cách họ cũng cứng rắn và bảo thủ hơn những người khác.

Bộ đồ vest là trang phục không thể thiếu của dân văn phòng, nhưng không phải ai cũng thích chúng. Người thích mặc vest là kiểu người có tính cách truyền thống điển hình, họ thích vẻ chuyên nghiệp được tôn lên nhờ kiểu trang phục này, họ cho rằng điều đó sẽ tăng thêm phần tự tin cho bản thân. Đừng nên tùy tiện đùa giỡn với kiểu người này, vì họ rất dễ coi đó là thật và nảy sinh ác cảm với bạn.

Đồ mốt chỉ mẫu quần áo của các thương hiệu tầm trung hoặc cao cấp chạy theo hoặc đi trước trào lưu. Đối tượng thích mua đồ mốt đa phần là những người phụ nữ có nhu cầu ăn diện cao, nhờ đó họ thường thu hút ánh nhìn của người khác. Người chạy theo mốt khá chú trọng tới hình tượng bản thân, cũng có chí cầu tiến. Tuy nhiên, tính cách của họ lại được chia thành hai thái cực: một là vô cùng sĩ diện và cố chấp; hai là làm việc vô cùng quyết đoán và phóng khoáng.

Trang phục cá tính cũng rất phổ biến trong xã hội hiện đại. Ví dụ như quần bò rách gối bụi bặm, áo in họa tiết đáng sợ, đai đeo quần hình thù kỳ quái được kết bằng những mảnh kim tuyến,... Kiểu trang phục này khó vừa mắt thẩm mỹ của đám đông nhưng lại được một bộ phận giới trẻ ưa chuộng. Những bạn trẻ này hứng thú với những thứ mới lạ, nhưng đây cũng là biểu hiện của việc thiếu tự tin. Họ chọn những món đồ cá tính nhằm nhấn mạnh sự tồn tại của mình cũng như cố gắng chứng minh giá trị của bản thân.

Thời trang ngẫu hứng là một phong cách ăn mặc khá đặc biệt và ngày càng trở thành chọn lựa của nhiều bạn trẻ trong xu thế phát triển của thời đại. Phong cách này khác với lối ăn mặc cá tính, các trang phục góp mặt trong phong cách ngẫu hứng đều rất bình dân chứ không phải là đồ hiệu hay độc, lạ gì, chỉ có điều chúng được phối với nhau không theo những nguyên tắc thông thường, nên nhìn sẽ hơi kỳ quặc, thậm chí còn chẳng biết xếp chúng vào thể loại, phong cách nào, nhưng nhìn chung vẫn có thể chấp

nhận được. Phong cách ăn mặc ngẫu hứng thể hiện nét điển hình của "tuổi trẻ": một tính cách kiêu ngạo và liều lĩnh, không quan tâm tới những lời đánh giá của người khác, thích thú với những thứ theo trào lưu mới lạ, thích sống trong xã hội do chính mình xây nên, không muốn nghe những lời cổ hủ, lạc hậu và muốn mọi người chú ý tới mình.

PHẦN C: MÀU SẮC TRANG PHỤC TIẾT LỘ TÍNH CÁCH

Có thể coi màu sắc trang phục đại diện cho màu sắc của tâm hồn, song mối quan hệ giữa màu sắc và tâm hồn không hoàn toàn tương ứng với nhau. Người thích mặc đồ màu đen chưa chắc là người u ám, tiêu cực, còn người thích mặc đồ màu trắng cũng chưa chắc thanh cao, trong sáng. Như vậy không dễ thấy được mối quan hệ giữa màu sắc trang phục và màu sắc của tâm hồn.

Người thích mặc đồ màu đỏ thường có tính cách dũng cảm, nhiệt tình, không chỉ bởi màu đỏ tượng trưng cho nhiệt huyết, mà còn bởi màu đỏ rất tươi, người mặc đồ màu đỏ vô cùng nổi bật trong đám đông. Người thích mặc đồ màu đỏ không bao giờ kiêng sợ ánh nhìn của người khác, luôn dũng cảm và tự tin. Tuy nhiên, kiểu người này lại rất dễ kích động, đôi lúc sự tự tin thái quá của họ sẽ gây phản cảm cho người khác.

Màu tím tượng trưng cho sự cao quý và thần bí, tuy nhiên người thích mặc đồ màu tím lại không hề bí ẩn. Họ luôn có một trái tim hướng đến cuộc sống tao nhã. Nhưng thực tế ý chí của họ lại yếu đuối, rất dễ bị ngoại cảnh tác động. Khi phải đưa ra lựa chọn, họ thường chần chừ, lưỡng lự chứ không thể bình tĩnh, vững vàng. Song tính cách của họ rất dịu dàng, dễ làm quen và kết bạn.

Màu hồng là màu của sự lãng mạn. Những người phụ nữ thích mặc màu hồng thường mơ mộng, có nội tâm rất ôn hòa, đặc biệt họ rất dễ yếu

lòng, cũng rất dễ gần. Thế nhưng cũng chính vì bản tính hay mơ mộng này mà họ khá yếu đuối về mặt tâm lý, khó có thể tự giải quyết những chuyện khó khăn. Tương tự, nam giới thích mặc đồ màu hồng có thế giới tâm hồn rất sinh động. Họ khá trẻ con, cho dù rất muốn thể hiện bản thân là người bình tĩnh, thận trọng, nhưng lại không an phận. Họ rất tự tin về sức hấp dẫn của mình, đồng thời cũng luôn có ý muốn thể hiện ra một cách gián tiếp.

Màu vàng là một gam màu tươi sáng, tượng trưng cho sự ấm áp của ánh mặt trời. Người thích mặc đồ màu vàng có tính cách hướng ngoại, tư duy nhanh nhạy. Họ là sự kết hợp hài hòa giữa tính cách và tình cảm mà màu sắc thể hiện. Kiểu người này thường giàu nhiệt huyết, dũng cảm, thích thử thách. Nhưng màu vàng cũng là màu của sự non trẻ, sẽ mang lại cho người đối diện cảm giác thiếu trưởng thành, bởi vậy rất ít người mặc đồ màu vàng trong những sự kiện quan trọng.

Màu xanh lá cây có thể nói là gam màu dịu nhẹ nhất trong tất cả các màu, nó vừa tượng trưng cho sức sống mãnh liệt, vừa đại diện cho sự yên tĩnh và bình thản. Người thích mặc đồ màu xanh lá cây thường khá được yêu quý, họ luôn lạc quan yêu đời, nhưng không khiến người khác cảm thấy quá nhiệt tình. Họ là người theo chủ nghĩa hòa bình, thích sự hòa hợp, ghét tranh đấu hơn thua.

Nét tươi sáng của màu xanh da trời chứa đựng sự trầm lặng, giống như biển cả, tuy mênh mông bất tận nhưng lại ẩn chứa nhiều hiểm họa. Người thích mặc đồ màu xanh da trời có phẩm chất tốt đẹp là bình tĩnh, vững vàng, họ có thái độ nghiêm túc, đứng đắn nhưng không cứng nhắc, bảo thủ, lý trí luôn vượt lên trên tình cảm. Điều thú vị ở đây là màu tím mặc dù nhuốm nét thần bí, nhưng người thích màu tím lại không hề thần bí, trong khi đó người thích mặc đồ màu xanh da trời lại có vẻ bí ẩn, được thể hiện

qua việc họ thích âm thầm quan sát. Muốn giao tiếp với kiểu người này, bạn cần phải có sự chuẩn bị trước.

Người thích màu nâu và màu xám đều mang một đặc điểm chung: không đủ tự tin vào bản thân. Điều kỳ lạ là người thích hai màu này thường không bao giờ nhận ra mình là người tự ti. Người thích mặc đồ màu nâu có tính cách cố chấp và lạnh lùng, khi đối xử với người khác, thậm chí là khi đối xử với chính bản thân họ. Khi làm quen với kiểu người này, rất khó để bước vào thế giới nội tâm của họ. Trong khi đó, người thích mặc đồ màu xám có tính cách hướng nội, hay ngượng ngùng. Màu xám tuy u ám nhưng lại không xấu, thuộc vào gam màu không nổi bật, phù hợp với kiểu người có tâm lý sợ người khác chú ý đến mình.

Màu trắng là một màu thuần khiết, trong sáng. Người thích mặc đồ màu trắng thường trong sáng, hoạt bát, nhưng thực tế người càng hay mặc đồ màu trắng lại càng là người thích thể hiện, bởi màu trắng là màu sáng nhất, hút mắt nhất, quần áo màu trắng sẽ khiến chúng ta trở nên nổi bật trong đám đông. Một số người mặc đồ màu trắng không phải để theo đuổi sự đơn giản phóng khoáng, mà là để theo đuổi cái đẹp. Câu tục ngữ "ăn trắng mặc trơn" cũng xuất phát từ ý nghĩa này. Cho nên, đừng nhìn nhận người thích mặc đồ màu trắng theo cách thông thường.

Có thể nói màu đen là màu quần áo phổ biến nhất, dường như mỗi người đều có vài bộ đồ màu đen, có rất nhiều người chỉ dành tình yêu cho màu đen. Người thích mặc đồ màu đen là kiểu người quen che đậy nội tâm và suy nghĩ trong lòng, nhìn bề ngoài họ có vẻ kiên cường, nhưng thực chất bên trong lại có trái tim vô cùng yếu đuối.

PHẦN D: "PHỤ KIỆN" TRANG PHỤC TIẾT LỘ TÍNH CÁCH

Giày và túi là hai loại phụ kiện tất yếu không thể thiếu. So với trang phục thì phụ kiện đóng vai trò không hề kém cạnh trong việc tiết lộ tính cách của con người.

• Bất cứ ai cũng cần có giày

Có thể phân loại giày theo cách đơn giản nhất gồm giày thể thao, giày lười và giày da truyền thống.

Giày thể thao đem lại cảm giác thoải mái, dễ chịu nhất. Người thích mang giày thể thao luôn biết đối xử tốt với bản thân, nhưng họ lại không mấy quan tâm đến người khác. Cuộc sống tự do, tự tại không bị bó buộc mới là cuộc sống mà họ mong muốn nhất, thái độ của họ đối với cuộc sống là làm mọi điều mình muốn. Họ dễ gần và cũng dễ làm quen, giao tiếp với người khác.

Giày lười không chỉ thoải mái mà còn nho nhã hơn giày thể thao. Cũng chính vì sự nho nhã này nên người thích mang giày lười thường có khả năng kiềm chế cao hơn người mang giày thể thao. Họ cũng hướng đến cuộc sống nhẹ nhàng, nhưng luôn biết giới hạn. Đàn ông mang giày lười thích nắm quyền chủ động và quyền kiểm soát, họ cũng là người tràn đầy tự tin, phụ nữ mang giày lười thường là người có nội tâm nhạy cảm, nhưng chỉ có ý tưởng mà không dám hành động.

Đàn ông lựa chọn những loại giày da khác nhau thể hiện rõ tính cách khác nhau. Có những người đàn ông chỉ thích mang giày da với hai màu đen và nâu trong thời gian dài. Kiểu đàn ông này vô cùng truyền thống, kiên quyết với nguyên tắc mà mình đặt ra, quan niệm đúng sai và quan niệm đạo đức vô cùng rõ ràng, họ là kiểu người theo “chủ nghĩa phái mạnh” rõ rệt.

Có những người đàn ông lại thích mang giày da có màu tươi sáng, kiểu dáng mới mẻ, mẫu mã độc đáo. Kiểu người này khao khát được chú ý, khao khát được thể hiện hình tượng của bản thân. Giày da giống như bộ lông đuôi của chim khổng tước, là phần thể hiện sức hấp dẫn cá nhân. Kiểu đàn ông này có thế giới tình cảm yếu đuối, thiếu tự tin, nhưng luôn thể hiện lòng tự trọng một cách thái quá. Khen ngợi ngoại hình của họ có thể khiến họ cảm thấy vui vẻ.

Phụ nữ thích mang giày bệt là những người không có yêu cầu quá cao đối với ngoại hình. Bởi lẽ đa phần phụ nữ đều rất để ý đến hình tượng bên ngoài của mình, mà giày bệt lại rất khó đáp ứng được điều này. Phụ nữ thích mang giày bệt quan tâm nhiều hơn đến cảm nhận của riêng mình, nhưng không có nghĩa là họ không quan tâm đến đánh giá của người khác. Kiểu phụ nữ này đa phần có tính cách dịu dàng, dễ gần.

Phụ nữ thích mang giày cao gót cực kỳ quan tâm đến hình tượng bên ngoài của mình, họ có tính cách độc lập, trưởng thành và phóng khoáng. Giày cao gót là loại giày thích hợp nhất để thể hiện vẻ đẹp của người phụ nữ, mà nhan sắc chính là tài sản đáng tự hào nhất của phái yếu.

Có lẽ bạn từng nhìn thấy nhiều kiểu giày độc đáo, có kiểu giày đế rất dày, có thể lên tới hơn 5cm; có kiểu giày nửa đế trước rất dày, nửa đế sau lại là cao gót gót nhỏ; có kiểu giày phần mũi giày rất dày, nhưng đế giày sau lại mỏng quẹt… Khi mang những kiểu giày "kỳ cục" này ra đường sẽ thu hút rất nhiều sự chú ý của người khác, không phải là do giày đẹp, mà do kiểu giày đó mang lại cảm giác mởi mẻ. Phụ nữ thích kiểu giày này đa phần là những cô gái trẻ. Trong lòng họ luôn chất chứa một khát khao nổi loạn. Họ cho rằng những kiểu giày như vậy rất "đẹp", kể cả khi chúng không phù hợp với quan niệm thẩm mỹ chung của mọi người, họ cũng không hề để tâm, bởi điều họ cần chỉ là "ánh nhìn chăm chú của người khác".

Phụ nữ thích mang bốt (boot) là người luôn giữ được nhiệt huyết theo đuổi cái đẹp. Kiểu người này tôn sùng tự do, độc lập, tính cách hướng ngoại cởi mở, tác phong làm việc nghiêm túc, dám thể hiện bản thân, thế giới tình cảm phong phú và tinh tế. Khi mới quen biết, người ta thường bị thu hút vì những lời nói nhiệt tình, phóng khoáng của kiểu người này, nhưng trong quá trình tiếp xúc sâu hơn, người ta sẽ dần dần phát hiện ra đây là kiểu người nhạy cảm, đa nghi, thực ra rất khó bước vào thế giới nội tâm của họ.

• Túi kết hợp giữa trang trí và sử dụng

Túi có thể coi là một vật dụng không thể thiếu trong cuộc sống của con người. Mọi người thường tự mua túi phù hợp với ý thích cá nhân, do đó túi với những phong cách kiểu dáng khác nhau cũng thể hiện tính cách và sở thích khác nhau của người sở hữu chúng giống như quần áo và giày dép vậy.

Túi công văn là kiểu túi xách thường gặp, người dùng kiểu túi này đa phần là nam giới. Thông tin đầu tiên mà túi công văn thể hiện không phải là tính cách của người dùng, mà là tính chất công việc của họ: lãnh đạo của một đơn vị IT hoặc doanh nghiệp nào đó… Do tính nghiêm túc, chính quy của chức vụ, nên họ thường chọn túi công văn để mang lại cảm giác trưởng thành, vững vàng. Tất nhiên cũng có những nhân viên bình thường thích dùng túi công văn, điều này có liên quan nhất định đến bản tính nghiêm túc, cẩn thận của họ.

Túi xách hằng ngày có rất nhiều loại, loại thường gặp nhất là ba lô đeo hai vai. Không phải tất cả những người thích đeo ba lô đều chưa có việc làm, chỉ là môi trường làm việc khá thoải mái, không câu nệ tiểu tiết nên họ mới chọn đeo ba lô. Người thích đeo ba lô có thể là người trẻ tuổi, hoặc là người không muốn thừa nhận rằng mình không còn trẻ. Điều họ khao khát

nhất chính là sức sống, là thanh xuân, còn điều họ thiếu thốn nhất là cảm giác an toàn.

Túi đeo chéo cỡ lớn, cỡ trung có kiểu thời thượng, cũng có kiểu trẻ trung, nhưng đều có một điểm chung là tiện dụng. Kiểu túi này có thể đựng được rất nhiều đồ, thậm chí có loại còn có "sức chứa" lớn hơn cả túi công văn. Người thích kiểu trẻ trung thường là phụ nữ trẻ, người thích kiểu thời thượng thì khó xác định tuổi tác. Người đeo kiểu túi này có tính cách độc lập, nhưng không đủ quyết đoán, cởi mở nhưng không nhiệt tình, suy nghĩ nhiều chuyện nhưng lại dễ qua loa đại khái, là kiểu người hay mâu thuẫn.

Túi xách tay thời trang đẹp mắt, nhỏ nhắn, tinh tế là món đồ yêu thích của không ít phụ nữ. Kiểu túi này tuy đẹp nhưng lại không tiện dụng, chủ yếu làm phụ kiện trang trí. Những người phụ nữ thích đeo kiểu túi này thường có tính cách độc lập, phóng khoáng, lạc quan, tích cực, nhưng tâm lý không đủ trưởng thành, bởi vì họ mù quáng theo đuổi cái gọi là "chất lượng cuộc sống", năng lực quản lý tài chính của họ rất kém, rất dễ xảy ra tình trạng "tiêu tiền như nước".

PHẦN E: QUẦN ÁO CỦA BẠN SẠCH SẼ CHỨ?

"Sạch sẽ" ở đây không phải chỉ sạch sẽ về tổng thể, mà là sạch sẽ đến từng chi tiết nhỏ.

Chúng ta thường thấy một kiểu người mà quần áo của họ lúc nào cũng thẳng thớm, tinh tươm. Kiểu người này rất chú trọng đến ngoại hình của bản thân, rất có thể họ có tâm lý tự ti về vẻ bề ngoài. Tất nhiên, chúng ta không nói đến những người có đủ khả năng tài chính để chi trả cho dịch vụ giặt là quần áo, kiểu người này chỉ giữ gìn quần áo sạch sẽ theo thói quen mà thôi.

Quần áo của một số người nhìn xa thì có vẻ sạch sẽ, nhưng khi quan sát kỹ lại phát hiện ra đôi chỗ vết dầu mỡ hoặc nước canh vấy bẩn lên phần đùi hoặc ngực trên bộ quần áo của họ. Kiểu người này tưởng như trưởng thành ổn định, phóng khoáng nhiệt tình, nhưng thực ra họ là kiểu người sơ suất, cẩu thả "điển hình", họ thường mắc lỗi trong công việc cũng như trong cuộc sống. Họ là kiểu người không mấy tập trung, tuy làm việc rất năng suất, nhưng khó có thể kiên trì trong một thời gian dài.

Nếu chúng ta nhìn qua là biết một người cần phải thay quần áo, chứng tỏ họ là kiểu người lôi thôi, lếch thếch. Trừ những trường hợp đặc biệt không kịp thay quần áo ra, còn nếu một người đã được coi là lôi thôi, thì chắc chắn họ là người lười nhác và không có chí tiến thủ, họ thường chìm đắm trong thế giới của riêng mình, rất khó chịu sự ép buộc của người khác.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Một anh bạn của bạn độc thân đã lâu cuối cùng cũng có bạn gái, đây chắc hẳn là chuyện vui đáng chúc mừng. Từ đó trở đi, khi các bạn đi chơi, anh bạn này thường dẫn theo bạn gái. Qua nhiều lần như vậy, bạn dần dần chú ý đến cách ăn mặc, trang điểm của cô gái.

Bạn phát hiện ra cô ấy thường thích mặc đồ màu trắng.

Người thích mặc đồ màu trắng là người thích thể hiện, theo đuổi sự phóng khoáng và cái đẹp.

Mỗi bộ đồ dường như đều rất thời thượng, cao cấp.

Người thích mặc đồ thời thượng thường để ý đến ngoại hình của bản thân, cũng thường có chí tiến thủ. Nhưng họ dễ có hai loại biểu hiện cực đoan là: thích giữ thể hiện nên tính cách cố chấp bảo thủ, hoặc làm việc quả quyết, phóng khoáng.

Quần áo của cô thấy luôn sạch sẽ, gọn gàng:

Người mặc quần áo sạch sẽ tinh tươm không tì vết, hoặc là họ quá tự ti nên chú trọng quá mức vào ngoại hình, hoặc họ là người giàu.

Cô ấy mang túi xách tay nhỏ nhắn, tinh tế, thời thượng, và rất hợp với bộ đồ của cô ấy.

Phụ nữ thích túi xách tay nhỏ nhắn, tinh tế, thời thượng thường độc lập phóng khoáng, tích cực lạc quan, nhưng tích cách chưa đủ chín chắn, quá theo đuổi cái gọi là "chất lượng cuộc sống", đặc biệt họ có khả năng quản lý tiền bạc kém, rất dễ xảy ra tình trạng "tiêu tiền như nước".

Cô ấy thường mang giày cao gót, gót giày nhỏ và cao.

Phụ nữ thích mang giày cao gót thường chú ý đến hình ảnh bên ngoài của bản thân, tính cách họ độc lập, trưởng thành phóng khoáng. Nếu không phải là nhân viên văn phòng cao cấp có học thức, có năng lực, có công việc tốt, thì họ hẳn là người có ngoại hình xuất chúng.

Chương 08

"PHẨM CÁCH" CON NGƯỜI CÒN NẰM Ở TRANG SỨC

Đồ trang sức nhỏ bé, cách trang điểm tinh tế, chắc chắn cũng tiết lộ nhiều thông tin phong phú.

Hãy nhìn xem, đồng hồ của bạn đang trò chuyện kìa!

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Flà một nhà báo. Hôm đó, trường trung học XX ở thành phố xảy ra vụ án học sinh nhảy lầu. Nghe tin, F liền đến hiện trường, những mong có thể nhanh chóng lấy được tin tức, thế nhưng trường đã phong tỏa mọi tin tức liên quan, đồng thời thông báo cho học sinh không được tiết lộ bất cứ điều gì với người ngoài.

Những nhà báo đến trước đó đều trở về tay không, chỉ có F nhẫn nại đứng đợi ở cổng trường, đưa mắt nhìn từng em học sinh đi lại tấp nập, đột nhiên cô tiến về phía ba nữ sinh.

F đã thăm dò được tin tức mà cô muốn từ ba nữ sinh đó. Tổng biên tập hết sức ngạc nhiên, hỏi F rằng sao cô có thể làm được việc này, F trả lời:

"Trang sức của ba học sinh đó đã cho tôi biết rằng, họ không phải kiểu người có thể giữ bí mật."

Phong cách ăn mặc, trang điểm của ba nữ sinh đó rất khác biệt so với các học sinh khác, áo khoác của các em rộng thùng thình, áo sơ mi không chỉ bỏ một cúc trên cùng theo quy tắc bình thường, mà bỏ ba cúc liền. Hơn nữa, các em mang giày đế bằng kiểu Âu, dây giày hơi lỏng. Điều quan trọng nhất là trên cặp sách của các em đều treo rất nhiều phụ kiện bắt mắt. Những chi tiết này thể hiện rằng các em ghét sự ràng buộc của các quy định, luật lệ. Có lẽ các em có tính cách hướng ngoại sôi nổi, có khát vọng thể hiện bản thân rất mãnh liệt. Có khi không hỏi, các em cũng sẽ chủ động tiết lộ tin tức cho người khác.

Ẩn ý của câu "Nhìn mặt mà bắt hình dong" không chỉ ám chỉ ngoại hình xấu-đẹp hay cốt cách ăn mặc, mà còn bao gồm nhiều chi tiết nhỏ không thể coi nhẹ, ví dụ như cách trang điểm, kiểu tóc hay trang sức. Chúng ta hoàn toàn có thể "bắt hình dong" thông qua những chi tiết này.

"Nhìn mặt mà bắt hình dong" không hề thâm sâu, phức tạp như chúng ta tưởng tượng. Khi bạn học được cách phán đoán tâm trạng của người khác từ những biểu cảm rất nhỏ, đọc vị được tính cách của họ thông qua trang phục, cách ăn mặc, kết hợp với nội dung trong phần này và không ngừng luyện tập, thì khi gặp người lạ bạn có thể nhanh chóng đọc được "hồ sơ cá nhân cơ bản" về họ.

PHẦN A: QUAN SÁT LỚP TRANG ĐIỂM

Trang điểm có phải là đặc quyền của phái nữ không? Tất nhiên là không. Trong xã hội ngày nay, cũng có một bộ phận nam giới thích trang điểm, ví dụ như người theo phong cách Punk thích trang điểm mắt gấu trúc. Đàn ông thích trang điểm nhẹ là những người rất chú trọng diện mạo của

mình, đến mức hành vi của họ đã vượt ra ngoài cách nhìn nhận thông thường của mọi người về nam giới, cho nên họ thường phải hứng chịu ánh nhìn của người khác. Trên thực tế, kiểu đàn ông này chưa chắc đã có khuynh hướng nữ tính, chỉ là họ yêu mến ngoại hình của bản thân hơn bình thường, hoặc từng chịu tổn thương liên quan đến ngoại hình, do đó mới đặc biệt coi trọng vẻ bề ngoài.

Muốn phán đoán tính cách của một người phụ nữ qua cách trang điểm, chắc chắn phải bắt đầu từ kiểu cách trang điểm. Phụ nữ thường có bốn kiểu trang điểm: không trang điểm, trang điểm nhẹ, trang điểm đậm và trang điểm kỳ quặc.

Phụ nữ không trang điểm thường tôn sùng vẻ đẹp tự nhiên. Một số người cho rằng ngoại hình rất quan trọng, có người lại cho rằng ngoại hình không quá quan trọng, song điều chắc chắn ở đây là họ đều cho rằng vẻ đẹp bên trong của người phụ nữ có giá trị hơn vẻ bề ngoài. Trong số đó rất ít người có ngoại hình nổi trội, nhưng lại không ít người có học thức cao và năng lực hơn người.

Phu nhân nước Quắc[1] năm đó cũng nhờ tự tin với vẻ đẹp của bản thân nên mới dám để mặt mộc diện kiến nhà vua, nhưng những trường hợp như này vô cùng hiếm. Trong cuộc sống thực tế, những người ra ngoài với mặt mộc thường là người không tự tin vào ngoại hình của mình, bởi vậy họ mới bỏ qua việc trang điểm và dành thời gian cho việc theo đuổi, chăm chút vẻ đẹp bên trong. Kiểu phụ nữ như vậy thường có tính cách độc lập, tự chủ, có cách nhìn nhận và lý giải riêng về sự việc, có tư tưởng, trình độ, nhưng cũng có lúc quá cứng nhắc, tự ti. Nếu bạn muốn kết giao với họ thì phải chú ý, đừng có lúc nào cũng nói “bật lại” họ.

[1] *Tên nước thời Chu, nay thuộc vùng Thiểm Tây, Hà Nam, Trung Quốc.*

Phụ nữ thích trang điểm nhẹ là người dịu dàng uyển chuyển, tự tin và dễ gần. Họ rất lễ phép, chưa từng làm loạn nơi công cộng, biết tiến lui đúng mực trong khi giao thiệp với người khác. Kiểu phụ nữ này ít nói, nhưng lại tâm niệm với lý tưởng của mình, âm thầm nỗ lực phấn đấu, kỳ vọng vào một kết quả tốt đẹp và tương lai xán lạn. Họ là kiểu người bên ngoài ôn hòa, bên trong kiên định, rất dễ kết bạn, nhưng để trở thành bạn tâm giao, tri kỷ thì lại rất khó.

Phụ nữ thích trang điểm đậm thường là kiểu người thiếu tự tin vào ngoại hình. Mong muốn lớn nhất của họ là giành được sự chú ý và thu hút ánh nhìn của người khác. Kiểu phụ nữ này hòa đồng, cởi mở, thích cuộc sống náo nhiệt, thích các hoạt động tiêu dùng cao cấp, ví dụ như làm đẹp thẩm mỹ, dạo phố mua sắm hoặc tụ tập giải trí… Họ tán thưởng những hành động dũng cảm, dù đôi khi hơi cực đoan. Nếu bạn muốn kết giao với kiểu phụ nữ này, việc khen ngợi những chi tiết về ngoại hình như cách trang điểm, ăn mặc hoặc đồ trang sức sẽ mang lại niềm vui cho họ.

Người thích trang điểm kỳ quặc không chỉ có phụ nữ, mà còn bao gồm một bộ phận đàn ông. Họ thường là kiểu "người bên lề xã hội", có nội tâm chứa đầy mâu thuẫn, quan niệm của họ cũng mâu thuẫn với quan niệm chung của xã hội hiện thực. Vì vậy, họ sống trong trạng thái mơ hồ, nỗ lực theo đuổi những cảm xúc kích thích khi bản thân trở thành một thực thể khác biệt, ví dụ như cách trang điểm kỳ quặc. Nếu tiếp xúc với những người này, bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra thực ra thế giới nội tâm của họ rất đơn thuần và dịu dàng. Chính vì nội tâm chưa trưởng thành và luôn cố gắng phủ nhận sự trưởng thành của bản thân, nên họ mới chọn cách sống khác

biệt như vậy. Mặc dù họ có tính khí nóng nảy, dễ thay đổi, nhưng lại vô cùng chân thành, lương thiện.

PHẦN B : QUAN SÁT KIỂU TÓC

Khi nghiên cứu mối quan hệ giữa kiểu tóc và tính cách, chúng ta bắt buộc phải phân biệt rõ giới tính, mỗi kiểu tóc đều mang một ý nghĩa khác nhau, một người đàn ông để tóc dài và một người phụ nữ để tóc dài sẽ có tính cách không giống nhau, thậm chí có sự khác biệt rất lớn. Kiểu tóc do bản thân con người lựa chọn, đồng nghĩa với việc kiểu tóc có thể bộc lộ rõ sở thích của một người, mà sở thích của họ lại luôn thể hiện tính cách của họ.

• Kiểu tóc của nam giới

Sự khác biệt lớn nhất trong các kiểu tóc nam nằm ở độ dài của tóc.

Đầu trọc. Nam giới để đầu trọc có ba khả năng: Thứ nhất là nam diễn viên phải quay phim cổ trang nên mới cắt trọc. Thứ hai là họ ở tuổi trung niên, có hiện tượng “hói đầu” nên phải cạo trọc. Đối với trường hợp này, chỉ cần quan sát kỹ tuổi tác và độ bóng trên da đầu của đối phương là có thể nhận ra. Thứ ba là người cố ý cạo trọc hết tóc, để lộ cái đầu bóng lộn. Kiểu người này là trọng tâm mà chúng ta cần bàn luận.

Đàn ông thích cạo trọc đầu phải chăng là người rất dũng cảm? Không hề, sự thật là ngược lại, họ là kiểu người hy vọng bản thân trở nên dũng cảm và luôn cố tỏ ra dũng cảm. Phần lớn mọi người đều cho rằng để đầu trọc là dũng cảm, thậm chí đó còn là biểu tượng của sự hung dữ, nên rất nhiều người đàn ông cố ý cạo trọc đầu, bởi họ cho rằng đầu trọc thể hiện sức mạnh của bản thân tốt hơn cả cơ bắp.

Trong hiện thực cuộc sống, có không ít người để đầu trọc, ăn nói thô tục và tỏ thái độ bất cần. Những người này thường tự cho mình là kiểu người "không biết sợ là gì", nhưng khi thực sự đối mặt với khó khăn, nguy hiểm, họ thường luôn khoanh tay bó gối. Do đó, khi đứng trước mặt họ, bạn đừng để bề ngoài của họ lừa gạt, một vẻ ngoài hung dữ thường ẩn giấu một trái tim yếu đuối.

Đầu cua. Những người thích đầu cua là người luôn tràn đầy tự tin, nam tính, không quá chú trọng đến những thứ sặc sỡ hoa mỹ, điều họ quan tâm hơn là nội hàm của người đàn ông. Người thích để đầu cua là người dũng cảm, thẳng thắn, có ý chí, có quyết tâm. Tuy nhiên, đôi khi họ không đủ bình tĩnh, ổn định, một khi gặp phải thất bại, họ sẽ day dứt, bận tâm về nó rất lâu. Họ là kiểu người "ngoài lạnh trong nóng, ngoài cứng trong mềm", mặc dù có khí chất rất đàn ông, nhưng nội tâm họ lại khá mềm yếu.

Tóc ngắn rẽ ngôi. Rẽ ngôi ở đây thực ra chỉ bao gồm hai loại, một là kiểu chia tỷ lệ hai ngôi với nhau là 5-5, hai là 3-7. Cùng với sự phát triển của thời đại, kiểu tóc này ngày càng hiếm gặp. Người để kiểu tóc này (trừ những người trẻ tuổi theo trào lưu hoài cổ), chắc chắn là kiểu người truyền thống, có phong cách làm việc rất nghiêm túc, chăm chỉ, đáng tin cậy. Tuy nhiên, vì họ quá tuân thủ phép tắc nên sức sáng tạo thường bị bó buộc, không thể thực sự phát huy.

Tóc ngắn không rẽ ngôi. Có thể nói đây là kiểu tóc nam phổ biến trong xã hội hiện đại ngày nay. Không khó bắt gặp những người đàn ông để kiểu tóc này, họ là người chú trọng vào ngoại hình, nhưng sẽ không bao giờ lãng phí quá nhiều thời gian để làm đẹp. Họ có tính cách đa dạng, phong phú, nhưng không có gì đặc sắc.

Tóc lửng và tóc dài. Xét về bản chất, tóc lửng và tóc dài là như nhau, chúng đều không thuộc những kiểu tóc nam được xã hội công nhận. Đàn ông để tóc dài và tóc lửng không có nghĩa là họ "gay". Kiểu tóc này thể hiện rõ họ là người có tính cách dịu dàng, luôn theo đuổi tự do và lý tưởng, thích mơ mộng và giỏi mơ mộng. Những người có tính cách hoài niệm, u sầu thường lựa chọn kiểu tóc này, đây cũng là lý do những người làm nghệ thuật như nhạc sĩ, họa sĩ, đạo diễn và ca sĩ hay để kiểu tóc này. Những người này được gọi là "Dreamers (những kẻ mộng mơ)", họ cũng rất dễ đi thẳng tới hai thái cực cực đoan là thành công hoặc thất bại. Họ luôn thiếu cảm giác an toàn, đồng thời cũng khiến cho người tiếp xúc với họ thiếu cảm giác an toàn, do đó họ rất khó duy trì một mối quan hệ (ví dụ như tình bạn hay tình yêu) trong thời gian lâu dài.

• Kiểu tóc của phái nữ

Trong xã hội hiện nay, không hiếm gặp những người phụ nữ để đầu trọc hay đầu cua. Cũng tương tự như việc đàn ông để tóc dài đến eo, những kiểu tóc này của phụ nữ đều không phù hợp với quan niệm thông thường của xã hội, bởi chúng sẽ tạo cho người ta cảm giác lạ lùng hoặc phản cảm. Nhưng rõ ràng những người phụ nữ như vậy rất dũng cảm, đặc điểm nổi bật nhất của họ là sự nam tính. Cho dù xét từ ngôn ngữ hay hành vi, họ đều rất mạnh mẽ, có đôi lúc còn nam tính hơn cả đàn ông. Kiểu phụ nữ này thường chán ghét sự yếu đuối của phụ nữ, tôn sùng sức mạnh của nam giới, nhưng họ lại không thể có được sức mạnh đó, cho nên mới cố tình theo đuổi nét nam tính qua ngoại hình.

Phụ nữ thích hướng đến nét nam tính thường thiếu cảm giác an toàn. Họ là nữ giới, nhưng lại không đủ tự tin xây dựng một hình tượng người phụ nữ truyền thống (họ tự cho rằng dù bản thân có trang điểm thế nào cũng

không thể đẹp nổi, có cố gắng làm gì cũng chẳng thể dịu dàng), do đó họ gạt phăng đi hình tượng nữ tính trong mắt xã hội.

Tóc thẳng hoặc xoăn đuôi, dài đến gần cổ, là kiểu tóc điển hình thể hiện chín chắn. Người để kiểu tóc này thường là dân văn phòng có tư duy tốt, nội tâm khá cứng cỏi. Họ có suy nghĩ độc đáo của riêng mình, không thích dựa dẫm vào người khác, nhưng đôi lúc họ cũng rất cố chấp, một khi đã quyết định việc gì thì nhất định phải làm cho bằng được, luôn kiên trì bền bỉ, nhưng cũng chính vì tính cố chấp này mà dễ thất bại. Khi kết bạn với kiểu phụ nữ này, cần theo sát nhịp độ của họ, vì họ ghét nhất kiểu người làm việc lề mề chậm chạp, do dự không quyết.

Ẩn sau kiểu tóc xoăn ngắn là một tâm hồn trẻ trung và hoạt bát. Tóc ngắn không thể làm xoăn lọn to, chỉ có thể làm xoăn lọn nhỏ, mà mỗi lọn nhỏ đó chính là một biểu tượng của niềm vui. Các cô gái trẻ để tóc xoăn ngắn chắc hẳn có tính cách phóng khoáng, đầy nhiệt huyết, họ luôn lạc quan vui vẻ, giống như ánh mặt trời chiếu rọi khắp muôn nơi. Khi ở bên họ, chúng ta rất dễ dàng cảm nhận được niềm hạnh phúc thực sự. Cũng có rất nhiều phụ nữ trung niên chọn lựa kiểu tóc này, điều đó thể hiện tâm tính họ rất tốt, làm việc luôn quyết đoán, thẳng thắn, không cam chịu lạc hậu so với thời đại.

Tóc xoăn dài hoàn toàn trái ngược với kiểu tóc xoăn ngắn, tóc xoăn dài tượng trưng cho nét dịu dàng, đằm thắm. Cho dù có một số phụ nữ để tóc xoăn dài vẫn thể hiện bản thân là người cởi mở, nhiệt tình, nhưng thực tế họ luôn che giấu suy nghĩ thực sự của bản thân, không cho bất cứ ai bước vào trái tim. Đối với kiểu phụ nữ này khi vừa tiếp xúc, chúng ta sẽ thấy họ rất dễ gần, nhưng một khi đã thân quen, tính cách “nắng mưa thất thường” của họ sẽ hoàn toàn bộc lộ.

Tóc dài thẳng có thể nói là kiểu tóc thường gặp nhất trong các kiểu tóc. Phụ nữ để kiểu tóc này giành được nhiều cái "nhất" như truyền thống nhất, cố chấp nhất, kiên cường nhất, lãng mạn nhất, đôi lúc còn nhạy cảm nhất. Người thích để kiểu tóc này thường mang đậm màu sắc văn hóa truyền thống.

Phụ nữ để tóc dài thẳng nhìn bề ngoài giống như "nữ hoàng", luôn thẳng lưng ưỡn ngực, khí chất ngời ngời. Nhưng điều ngạc nhiên là bên trong vẻ ngoài kiên cường đó lại ẩn giấu một trái tim vô cùng yếu đuối, nhạy cảm. Bởi vì có lòng tự tôn rất cao, cho nên họ luôn muốn mọi thứ của bản thân đều phải đạt tới ngưỡng xuất sắc, không thích nghe lời phản bác của người khác.

PHẦN C: QUAN SÁT MÓNG TAY

Độ dài ngắn của móng tay, có làm móng hay không, đều là những căn cứ quan trọng để phán đoán tính cách của một người. Có lẽ sẽ có người cảm thấy rất kỳ lạ, chỉ nhìn vào móng tay thôi thì có thể phán đoán được gì? Cũng sẽ có người cảm thấy rằng, các kiểu làm móng thường khá giống nhau, làm sao có thể nhìn ra sự khác biệt được?

Sau khi biết được cách nhìn người thông qua móng tay, bạn sẽ hiểu ra, những chi tiết dù nhỏ đến mấy cũng sẽ tiết lộ nội tâm của mỗi người.

• Móng tay không làm móng

Móng tay không làm móng là móng tay ở trạng thái tự nhiên. Trong đông y, người ta có thể thông qua màu sắc và hình dáng móng tay của một người để nhìn ra tình hình sức khỏe của người đó, còn nội dung được nói đến trong phần này là cách nhìn ra đặc điểm tính cách của một người thông qua móng tay.

Người có móng tay ngắn mà gọn gàng, kẽ móng sạch sẽ là người cần cù thực tế, không theo đuổi cuộc sống xa xỉ. Những người phụ nữ để móng tay như vậy là người chất phác, đối xử với người khác dịu dàng, lương thiện; còn những người đàn ông để móng tay như vậy là người khá tinh tế, đa phần là người ôn hòa chất phác, dễ chung sống.

Những người để móng tay ngắn nhưng không gọn gàng là người thiếu kiên nhẫn, rất ít phụ nữ để móng tay kiểu này, thường chỉ có đàn ông mới để kiểu móng tay như vậy. Những người đàn ông này là người khí khái, nhưng tính khí nóng nảy, không quan tâm đến ngoại hình, cũng không quan tâm đến cái nhìn của người khác, sống tản mạn tùy hứng.

Người để móng tay dài cũng chia thành hai loại: Loại thứ nhất là người cố ý nuôi móng tay dài để làm đẹp, loại còn lại là người không cắt móng tay, để dài tự nhiên. Người cố ý nuôi móng tay dài thường là phụ nữ, họ cho rằng kiểu móng tay như vậy rất đẹp, do đó những người phụ nữ cố ý nuôi móng tay dài thường là người yêu cái đẹp, họ rất để ý đến vẻ bề ngoài của mình, cho nên cũng coi trọng việc chăm chút những chi tiết nhỏ để làm tăng sức hấp dẫn của bản thân. Nhưng những người phụ nữ này có một khuyết điểm rất rõ ràng, đó là làm việc gì cũng sẽ tự coi mình là trung tâm, rất ít khi suy nghĩ cho người khác.

Đối với những người có móng tay dài tự nhiên do không cắt tỉa, mọi người nghĩ đến từ “lười biếng” đầu tiên khi muốn miêu tả họ. Họ không có hứng thú với cuộc sống, luôn giữ thái độ muốn sống sao thì sống, khi làm việc thường thích “nước đến chân mới nhảy”. Họ là người thiếu kiên trì và nghị lực, thường không thể đảm nhiệm những nhiệm vụ quan trọng.

• Tính cách thể hiện qua những bộ móng tay được chăm sóc cẩn thận

Làm móng được chia làm hai loại: Loại thứ nhất là sơn móng tay một cách đơn giản, loại còn lại là làm móng một cách cầu kỳ chuyên nghiệp.

Những người phụ nữ thích sơn móng tay, cho dù nhìn bề ngoài là người hướng nội hay người hướng ngoại thì đều là người có tấm lòng cởi mở, họ luôn muốn thể hiện nét nữ tính quyến rũ của mình. Màu sắc của sơn móng tay cũng liên quan trực tiếp đến cá tính: những màu sơn nổi bật như màu đỏ, màu tím,… là biểu hiện của sự nhiệt tình; những người phụ nữ sử dụng sơn móng màu nhạt như màu hồng phấn hoặc trong suốt là người có khí chất ôn hòa; những người dùng những màu sơn cổ quái như màu đen, màu xanh,… nếu không phải là người theo chủ nghĩa "không theo trào lưu" thì hẳn là họ mong muốn đạt được hiệu ứng đặc biệt thông qua việc kết hợp màu sơn móng tay với màu sắc trang phục hoặc phong cách trang điểm của mình. Những người như vậy thường muốn nhận được sự quan tâm một cách mù quáng, là điển hình của kiểu phụ nữ thiếu thốn tình cảm.

Làm móng ở đây chỉ việc tô vẽ lên móng tay. Đây là một dịch vụ làm đẹp vô cùng phổ biến trong xã hội hiện đại, rất nhiều phụ nữ không ngại tiêu tốn thời gian và tiền bạc cho thợ làm móng để tô vẽ những hình ảnh, màu sắc đẹp đẽ hoặc gắn những hình trang trí xinh xắn lên móng tay. Họ cho rằng những bộ móng sau khi làm xong đều là những "tác phẩm nghệ thuật".

Những người phụ nữ thường xuyên làm móng đều là người rất chú ý đến vẻ bề ngoài, bạn có thể thấy có nhiều người phụ nữ thường xuyên trang điểm nhưng lại không làm móng tay, tuy nhiên rất ít người có bộ móng tay được làm cẩn thận lại để "mặt mộc". Móng tay là bộ phận dễ bị bỏ quên, khi một người phụ nữ đã "hóa trang" đến tận móng tay, thì chúng ta hoàn toàn có thể tưởng tượng ra mức độ yêu cái đẹp của cô ấy.

Từ việc chạy theo trào lưu và chú ý quá mức đến ngoại hình của những người phụ nữ này, chúng ta có thể đoán ra: những cô gái trẻ thích làm móng thường thích mua sắm, rất có thể thuộc nhóm người "chưa hết tháng đã hết tiền"; những phụ nữ trung niên thích làm móng đại đa phần là người có công việc ổn định, tương đối nhàn rỗi, đồng thời có tâm hồn trẻ trung.

PHẦN D: QUAN SÁT ĐỒ TRANG SỨC

Rất ít người không có lấy một món đồ trang sức nào trên người. Dưới đây, chúng ta sẽ cùng nói đến bí mật đằng sau những món đồ trang sức.

• Khuyên tai

Khuyên tai là món đồ trang sức rất được phụ nữ yêu thích, cũng có một số chàng trai trẻ lựa chọn sử dụng.

Những người phụ nữ không bấm lỗ tai thường có tính cách chất phác, thân thiện với mọi người, làm việc gì cũng theo nguyên tắc riêng. Họ rất sợ đau, đây là điểm không có gì phải hoài nghi, nhưng đồng thời họ cũng rất biết trân trọng bản thân.

Những người phụ nữ thích đeo khuyên tai nổi bật thường có tính cách cởi mở, hào sảng, giàu cá tính. Họ cho rằng người phụ nữ "gợi cảm" bao giờ cũng sẽ thu hút hơn những phụ nữ "đơn thuần". Họ dám làm những việc mà người khác không dám, rất giỏi truyền cảm hứng, dễ ảnh hưởng đến người xung quanh.

Những người phụ nữ đeo khuyên tai nhỏ nhắn, tinh tế thường có tính cách truyền thống, họ tán thành cái đẹp theo nghĩa cổ truyền, đó là vẻ đẹp ôn nhu. Họ không có khả năng khống chế bản thân trước cái đẹp, dễ dàng bị những bông hoa tươi, những con vật đáng yêu hoặc những bộ quần áo đẹp thu hút.

Có hai kiểu phụ nữ thích đeo khuyên tai: một là kiểu người có phong cách độc lập, có chút lập dị. Họ luôn cho rằng bản thân khá nam tính, hào sảng. Những người này không thực sự tự tin vào bản thân, rất dễ bị tổn thương. Loại còn lại là típ người rất vui vẻ, luôn cảm thấy hiếu kỳ với mọi chuyện xung quanh, luôn giữ được sự nhiệt tình, có nhiều ý tưởng mới mẻ, luôn khiến mọi người băn khoăn rằng họ lấy đâu ra nhiều năng lượng đến vậy.

Đàn ông thích đeo khuyên tai cũng được chia thành hai loại: một là người muốn thể hiện rõ xu hướng tính dục. Nghe nói thời kỳ đầu khi những người đồng tính bị kỳ thị, họ sẽ đeo một chiếc khuyên bên tai phải, còn tai trái để không, ngầm thể hiện thân phận đồng tính của mình. Cách làm này vẫn còn được sử dụng cho đến ngày nay. Loại còn lại là những người đeo khuyên tai chỉ đơn giản vì sở thích cá nhân. Đại đa số nam giới đeo khuyên tai là người trẻ tuổi, nhiệt tình, hào phóng, quen biết rộng, thế nhưng họ cũng thiếu trưởng thành, thích tự do và hưởng thụ, chưa thực sự hiểu thế nào là trách nhiệm, thế nào là cho đi, thường chìm đắm trong những hoạt động giải trí.

• Vòng cổ

Ngoài công dụng trang sức ra, vòng cổ còn là món đồ có những tác dụng đặc biệt khác. Chúng ta có thể nhìn thấy phụ nữ đeo vòng cổ như đồ trang sức, còn đàn ông lại đeo đồ vật có ý nghĩa đặc biệt khác (ví dụ như tràng hạt, ngọc quan âm, bùa hộ thân hoặc thánh giá…)

Vàng hoặc bạc là chất liệu thường được sử dụng làm vòng cổ. Những người phụ nữ thích vòng cổ bằng vàng, bạc thường là người yêu cái đẹp, đồng thời cũng rất mạnh mẽ, họ độc lập tự chủ, thường quyết tâm cao trước khi làm một việc gì đó, những chuyện đã quyết định thì sẽ không dễ dàng

thay đổi. Có một điều thú vị là một số đàn ông cũng thích đeo đồ trang sức bằng vàng, và món đồ mà họ thường lựa chọn là dây chuyền. Những người này thuộc kiểu người thích hưởng thụ, là người dũng cảm nhưng dễ nổi giận. Họ cũng coi trọng tiền bạc, vật chất và không tiêu tiền một cách tùy tiện.

Những người thích sử dụng đồ trang sức bằng ngọc hay đá quý chính là những "người tinh tế" mà chúng ta thường nhắc đến, họ không thích vàng bạc vì chúng có vẻ tầm thường, những quan niệm truyền thống ẩn sâu trong tâm hồn khiến họ rất trung thành với ngọc và đá quý. Những người thích ngọc và đá quý có lối sống rất tinh tế, ví dụ đã ăn thì phải ăn thật ngon, có yêu cầu rất cao về các phương diện như cách nấu nướng, gia vị... Họ cũng là người hiểu rộng biết nhiều, nhưng lại không thật sự hiểu sâu về một thứ gì đó. Những người này có lòng tự trọng rất cao, thường sợ thất bại.

Đa số những người dùng vòng cổ làm bằng các chất liệu thông thường là người trẻ tuổi. Họ dùng vòng cổ hoàn toàn vì tác dụng trang sức của món đồ này. Những người này thường có cá tính riêng, sùng bái tự do, cho dù là phái mạnh hay phái yếu thì nhìn chung đều là người coi trọng vẻ bề ngoài.

• Những món đồ trang sức trước ngực

Món đồ trang sức trước ngực mà phụ nữ thường sử dụng là trâm cài áo, còn đàn ông thì thường dùng kẹp cà-vạt.

Hiện nay, ngày càng ít phụ nữ sử dụng trâm cài áo, nhưng trong một số dịp quan trọng chúng ta vẫn có thể bắt gặp loại phụ kiện này. Những người phụ nữ có thói quen sử dụng trâm cài áo thuộc mẫu người vô cùng truyền thống, thường đối xử với mọi người một cách chu đáo, tính khí cũng tương đối ôn hòa.

Hiện nay, những người mặc đồ tây và đeo cà-vạt ngày một ít, càng ít người có thói quen sử dụng kẹp cà-vạt. Từ đó có thể thấy, những người đàn ông sử dụng kẹp cà-vạt là người rất quy củ (trừ trường hợp sử dụng do yêu cầu công việc), họ có yêu cầu rất cao với bản thân, trong công việc họ là người nghiêm túc, giàu trách nhiệm cũng như năng lực. Nhưng đây cũng là mẫu người cố chấp với ý kiến của bản thân, có lòng tự trọng rất cao, đôi khi sẽ khá cô độc vì không chịu tiếp nhận ý kiến của người khác.

• Đồng hồ đeo tay

Cổ tay cũng là bộ phận mà mọi người thường đeo đồ trang sức, thường là đồng hồ hoặc vòng tay. Đồng hồ là loại trang sức thể hiện được đặc điểm cá nhân nhất, những loại đồng hồ khác nhau cũng mang ý nghĩa khác nhau.

Loại đồng hồ đeo tay thường gặp nhất là đồng hồ dây kim loại kiểu phổ thông. Những người đeo đồng hồ dây kim loại thường thiếu cảm giác an toàn, họ có thói quen thường xuyên xem giờ, là người có quan niệm chặt chẽ về thời gian, không thích đến muộn (bao gồm cả việc người khác đến muộn lẫn bản thân họ đến muộn). Họ rất quyết đoán, đồng thời cũng rất có năng lực. Với họ, giá trị sử dụng và giá trị thẩm mỹ của đồ vật đều quan trọng như nhau.

Người sử dụng những mẫu đồng hồ dây kim loại tinh tế không chỉ có quan niệm chặt chẽ về thời gian, mà còn có yêu cầu khá cao về chất lượng cuộc sống.

Những người trẻ tuổi thường lựa chọn các mẫu đồng hồ thời trang. Những cô gái trẻ thích vẻ bề ngoài xinh đẹp, đáng yêu của những chiếc đồng hồ kiểu này thường rất yêu thời trang và biết cách hưởng thụ cuộc sống. Các chàng trai thì thường coi trọng cảm giác thoải mái mà những chiếc đồng hồ này mang lại, họ biết cách hưởng thụ, đồng thời cũng có tính

cách lạc quan, vui vẻ, giỏi làm quen với người lạ, có khả năng mang lại niềm vui cho người xung quanh, nhưng tính cách ham chơi, thích hưởng thụ của họ cũng sẽ khiến họ rất khó đảm nhiệm những nhiệm vụ quan trọng.

Những người lựa chọn đeo đồng hồ điện tử và những người lựa chọn đeo đồng hồ không số đại diện cho hai kiểu tính cách hoàn toàn trái ngược. Người đeo đồng hồ không số là mẫu người truyền thống, thường suy nghĩ và nhìn nhận vấn đề về lâu dài chứ không quá chìm đắm vào cái trước mắt. Trí tưởng tượng của họ rất phong phú, năng lực suy đoán cũng không tệ.

Còn những người đeo đồng hồ điện tử thuộc mẫu người tương đối thời thượng, giàu sức sống, cũng là người "to gan lớn mật", nhưng đôi khi họ không đủ kiên nhẫn, hành sự lỗ mãng, chưa kịp nhìn rõ cục diện đã vội vàng hành động, vì thế cũng dễ gặp rủi ro hơn.

Người thích đồng hồ quả quýt không hề ít, nhưng người sử dụng kiểu đồng hồ này thì lại khá hiếm. Trong nhiều bộ phim của Anh, những quý ông đều sử dụng đồng hồ quả quýt, họ có một đặc điểm chung là có quan điểm thời gian vô cùng nghiêm khắc! Họ có thể sắp xếp thời gian một cách hợp lý, gần như mọi việc trong cuộc sống đều được sắp xếp theo thời gian biểu, hơn nữa họ sẽ tuân thủ nghiêm ngặt thời gian biểu ấy. Những người này thường là người có học thức, có tài hoa. Đương nhiên, họ cũng có một khuyết điểm rất rõ ràng là cố chấp, một khi đã quyết định chuyện gì thì thường "chưa thấy quan tài chưa đổ lệ".

Người không đeo đồng hồ là người yêu thích tự do, họ không thể chịu được cảm giác vướng víu trên cổ tay khi đeo đồng hồ. Kiểu người này thường tự tin, phóng khoáng, không thích bị kìm hãm. Cách họ nói năng, làm việc "nhanh như một cơn gió", có lúc thì nghĩ đến đâu làm đến đó,

thường mang lại niềm vui bất ngờ cho người khác, nhưng cũng không ít khi bị rơi vào tình trạng “đầu voi đuôi chuột”.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn đi gặp một khách hàng nữ cùng sếp. Vị khách hàng này ngồi đối diện bạn, trong khi cô ấy hàn huyên với sếp của bạn, bạn đánh giá cô ấy một cách kỹ càng.

Người phụ nữ này để tóc dài đến ngang vai, làm xoăn lọn to.

Tóc dài đến vùng cổ, để thẳng hoặc làm xoăn đuôi là kiểu tóc chín chắn, người để kiểu tóc này là người anh minh, tài giỏi, thường khá coi trọng sự nghiệp. Họ là người có cách nhìn nhận sự việc của riêng mình, không thích dựa dẫm vào người khác, có mong muốn tiến bộ và thành công. Tuy nhiên có lúc họ sẽ rất cố chấp, chuyện đã quyết định thì nhất định phải làm bằng được, hơn nữa cũng sẽ kiên trì đến cùng.

Trên tai cô ấy đeo một đôi khuyên tai – hạt ngọc trai màu trắng gắn trên sợi dây dài và mảnh.

Người thích đeo những đôi khuyên tai tinh tế là người bảo thủ truyền thống, họ yêu thích vẻ đẹp truyền thống – vẻ đẹp ôn nhu. Họ thường khó cưỡng lại được sức hấp dẫn của những đồ vật đẹp.

Móng tay của cô ấy hơi dài, dường như đã được xử lý một cách chuyên nghiệp, sạch sẽ, gọn gàng và rất đẹp mắt.

Những người phụ nữ cố ý nuôi móng tay dài là người yêu cái đẹp, họ thường rất coi trọng vẻ bề ngoài, chú ý đến việc làm tăng sức hút của bản thân trong từng chi tiết nhỏ. Khuyết điểm của kiểu phụ nữ này là họ thường tự coi mình là trung tâm, rất ít nghĩ cho người khác.

Cô ấy để lộ chiếc đồng hồ kiểu kim giờ có dây đeo bằng kim loại nhỏ nhắn tinh sảo trên cổ tay.

Người đeo đồng hồ dây kim loại kiểu tinh tế là người không những vô cùng coi trọng khái niệm thời gian, mà còn có yêu cầu tương đối cao về tiêu chuẩn sống, là người thực sự hiểu lẽ đời.

Chương 09

NHÌN VẬT ĐOÁN NGƯỜI

Muốn nhìn thấu một người, ngoài những đặc điểm có thể dễ dàng tiết lộ tâm lý của họ như cách đi đứng và ăn mặc ra, đừng quên tầm quan trọng của "ăn, ở, dùng".

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Anh chàng G đang yêu đương mặn nồng, nhưng gần đây lại rất đau đầu vì cô bạn gái vô cùng kén chọn địa điểm. Cô ấy kén chọn như thế nào? Ví dụ, nếu đi ăn thì nhất định phải ra nhà hàng, hơn nữa còn phải là nhà hàng sạch sẽ, gọn gàng, có ghế ngồi thoải mái và có bật nhạc nền; đi mua đồ thì nhất định phải ra chuỗi siêu thị, hơn nữa phải là những chuỗi siêu thị có thương hiệu lớn; đi du lịch thì nhất định phải ở những khách sạn ba sao trở lên.

Mỗi lần đi siêu thị mua đồ dùng hằng ngày, chúng ta thường có một vài món đồ nhất định sẽ mua, những đồ dùng quen thuộc đó chẳng phải là thứ dễ dàng thể hiện đặc điểm cá nhân của mỗi người hay sao?

Những khía cạnh "ăn, mặc, dùng, ở, đi" đều mang đậm đặc điểm cá nhân của mỗi người, quan sát những điều này là một trong những phương pháp đánh giá tâm lý và tính cách tối ưu. Phần trên chúng ta đã nhắc đến

cách ăn mặc và di chuyển một cách chi tiết, dưới đây chúng ta sẽ cùng phân tích tác dụng của ba phương diện còn lại trong việc nhìn thấu một con người.

PHẦN A: NÓI ĐẾN VIỆC ĂN UỐNG

Thông thường ăn uống sẽ bao gồm hai phương diện là "ăn gì" và "ăn thế nào". Những món mà chúng ta ăn trong mỗi bữa ăn đều là sự lựa chọn của chính chúng ta, nếu không ở trong một tình huống đặc biệt, chúng ta sẽ không ép buộc bản thân ăn những món mà mình không thích.

Hãy bắt đầu nói về việc ăn uống từ hai phương diện là "ăn gì" và "ăn thế nào".

• Những món ăn yêu thích

Trên thế giới này không ai có sở thích ăn uống hoàn toàn giống với một người khác. Có người thích ăn thịt, có người thích ăn chay; có người thích ăn mặn, có người thích ăn nhạt; có người thích ăn đồ ngọt, lại có người thích ăn đồ cay... Ngoài sở thích cá nhân, khẩu vị của mỗi người còn liên quan đến khu vực địa lý, vì vậy không thể tùy tiện quy điều này là nguyên nhân dẫn đến những khác biệt về tính cách.

Có ba điểm dưới đây có thể quy về đặc điểm tính cách:

Thứ nhất, ăn bao nhiêu. Đặc điểm này có thể chia ra làm ba kiểu rất rõ ràng:

Kiểu thứ nhất là những người ăn rất ít, đặc biệt là món chính họ gần như không động đến. Chúng ta thường gọi những người này là "ăn như mèo". Những người "ăn như mèo" thường có thân hình tương đối gầy (tất nhiên cũng có một số ít người tuy ăn ít nhưng lại ăn vặt nhiều, dẫn đến thân

hình tương đối mập mạp), họ thường ít khi có ham muốn đối với thực phẩm, dù thi thoảng xuất hiện tình trạng thèm ăn, họ cũng rất dễ được giải tỏa.

Những người "ăn như mèo" dù là đàn ông hay phụ nữ thì cũng đều có tính cách rõ ràng, nói một là một, hai là hai. Đừng nghĩ rằng những người phụ nữ nhỏ nhắn thì sẽ yếu đuối, thực ra họ ăn rất ít nhưng sự cố chấp của họ thì lại khá đáng sợ. Cũng đừng bao giờ nghĩ đến chuyện tìm cách thay đổi hoặc làm ảnh hưởng đến họ, họ thường rất có chủ kiến, đồng thời có niềm tin vô cùng kiên định với quan điểm và cách nhìn của bản thân.

Thứ hai là kiểu người ăn rất nhiều. Những người hầu như bữa nào cũng ăn đến mức no căng bụng thường là có ý chí mong manh. Họ có thế giới tình cảm rất phong phú, ít có khả năng kháng cự những "cám dỗ" như đồ ăn ngon. Đối với kiểu người này, thực sự có quá nhiều thứ hấp dẫn trên thế giới này, cho nên họ thường không có khả năng kiềm chế bản thân. Họ thường vui vẻ, lạc quan, hài hước, thú vị, rất giỏi kết giao với mọi người, nhưng vì ý chí không cao nên thường rất khó có thể hoàn thành các nhiệm vụ đòi hỏi sự bền bỉ, kiên trì.

Thứ ba là kiểu người ăn có chừng mực. Những người ăn uống có chừng mực thường giỏi kiềm chế bản thân. Họ có thể khắc phục được cảm giác thèm ăn, cũng có thể kiềm chế được những ham muốn khác, vững vàng kiên định để đạt được mục đích của bản thân. Họ rất có lý tưởng, nhiều mong ước, hơn nữa đa phần đều có thể thực hiện được lý tưởng và mong ước của mình, trở thành người thành công đúng nghĩa. Những người này thường tương đối truyền thống, nhưng có khí chất lãnh đạo, thường có khả năng truyền cảm hứng cho mọi người xung quanh.

Thứ hai, ăn ở đâu. Chớ nên coi thường địa điểm dùng bữa, tất cả những "thói xấu" của chúng ta đều có thể bị lộ tẩy ở đây. Ví dụ, có người thích ăn ở nhà hàng, đây là địa điểm chính thống và quy củ nhất, người có thói quen dùng bữa tại nhà hàng là người tuân thủ nguyên tắc "Không có quy tắc thì không làm nên chuyện", làm việc gì cũng có đầu có cuối, ghét nhất những hành vi nửa vời, làm cho có lệ. Đối với họ mà nói, nhà hàng mới là nơi dùng bữa, nếu muốn dùng bữa thì nhất định phải đến nhà hàng.

Có những người thích ăn cơm ngay tại phòng khách. Đa phần những người lựa chọn ăn luôn ở phòng khách đều vì quá bận rộn, hoặc không muốn bỏ lỡ một chương trình truyền hình nào đó. Những người này thường có tính cách hướng ngoại, họ không thích cảm giác bị kìm hãm, thích sắp xếp cuộc sống của mình một cách tùy ý.

Còn có một kiểu người cũng rất thú vị, họ không thích dùng bữa ở nhà của mình, mà chỉ thích dùng bữa ở nhà hàng hoặc ở nhà người khác. Họ cảm thấy dùng bữa ở nhà là việc rất vô vị, thực ra thứ khiến họ thích thú không phải là đồ ăn của nhà hàng hay của nhà người khác, mà là không khí bữa ăn. Kiểu người này thường thích những hoạt động giải trí, thích kết bạn, họ là người hài hước, thú vị, khéo ăn nói, tài hoa. Thế nhưng, họ cũng có khuyết điểm là không đáng tin, họ thường quá chìm đắm trong việc hưởng thụ, thiếu kiên nhẫn, cho nên dễ đưa ra những phán đoán sai lầm.

Thứ ba, ăn gì. Ở đây chúng ta không quá tập trung vào bản thân món ăn, mà là giá cả của bữa ăn. Trong số những người chủ trương "muốn ăn tự lăn vào bếp", nhiều người thường có thói quen mua những thực phẩm giá rẻ theo mùa, dù rất muốn thưởng thức những món trái mùa, họ cũng sẽ dễ dàng từ bỏ vì giá tiền quá cao. Những người như vậy rấtgiỏi kiềm chế, một khi đã quyết chuyện gì thì sẽ kiên trì đến cùng, họ cũng có khả năng chịu khổ.

Có những người thường lựa chọn mua thực phẩm giá rẻ, nhưng một khi đã nhìn thấy đồ ăn mà mình thích, họ nhất định sẽ mua bằng được. Họ là người lạc quan, biết tận hưởng cuộc sống, nhìn bề ngoài sẽ thấy mỗi ngày họ đều sống vui vẻ. Quả thực, kiểu người này dễ dàng cảm nhận được sự vui vẻ, thỏa mãn, nhưng khi làm việc cũng dễ rơi vào tình trạng "đầu voi đuôi chuột".

Những người không quan tâm đến thời gian, không để ý đến giá tiền, nếu muốn ăn thì nhất định sẽ phải ăn bằng được, thậm chí chấp nhận tiêu tốn một lượng lớn tiền bạc vào chuyện ăn uống, thường có năng lực kiềm chế bản thân rất kém, tính tình phóng túng, thậm chí là buông thả. Thế nhưng không có nghĩa là họ không thể đạt được thành công trong sự nghiệp. Ngược lại, trong số họ có không ít người rất coi trọng sự nghiệp, họ thường khá cố chấp trước quyền lực và tiền bạc, cũng vì thế mà giành được không ít thành tựu.

• Tướng ăn

Cách cư xử trong bữa ăn không chỉ phân chia đẹp-xấu, mà còn chứa đựng những hành vi "ám ảnh cưỡng chế". "Ám ảnh cưỡng chế" ở đây chỉ những việc mà chúng ta nhất định phải làm trong bữa ăn. Mỗi người trong khi dùng bữa sẽ có những việc cần phải làm và nhất định sẽ làm cho bằng được. Những hành vi "ám ảnh cưỡng chế" kiểu này tuy rất nhỏ, nhưng chỉ cần quan sát cẩn thận thì sẽ phát hiện ra.

Việc phát ra tiếng ồn khi ăn rất dễ khiến mọi người xung quanh cảm thấy phản cảm, nhưng lại là hành động rất khó kiềm chế, thậm chí có những người còn không hề biết mình đang phát ra tiếng ồn trong khi ăn. Những người như vậy nhìn bề ngoài thì vui vẻ, nhiệt tình, nhưng nội tâm thường có khuynh hướng khép kín, cô đơn.

Nói chuyện trong lúc ăn cũng là một hành vi ám ảnh cưỡng chế dễ bị phát giác. Những người có hành vi này thường coi việc dùng bữa là một hoạt động giải trí vừa nhẹ nhàng vừa vui vẻ. Vì thế, họ không thể chịu được không khí trầm lặng trong bữa ăn. Đa phần đều là người theo trường phái lạc quan, nhưng cũng có tính cách nóng vội, vồn vã.

Những người có thói quen ăn hết đến hạt cơm cuối cùng, thậm chí đồ ăn rơi trên bàn cũng phải nhặt lên để vào một bên thuộc mẫu người trưởng thành trong môi trường giáo dưỡng vừa nghiêm khắc vừa truyền thống. Họ được dạy dỗ kỹ càng, thích những môi trường sạch sẽ. Nếu muốn kết giao với kiểu người này, tuyệt đối đừng để họ nhìn thấy sự lộn xộn ở chỗ bạn, đặc biệt là những vết bẩn hoặc rác rưởi dưới sàn nhà, bởi vì đó là điều họ không thể chấp nhận được.

PHẦN B: NÓI ĐẾN "DÙNG"

Mỗi ngày chúng ta đều cần sử dụng rất nhiều đồ vật, có những thứ là của chúng ta nhưng cũng có những thứ là của người khác. Chữ "dùng" này cũng bao hàm rất nhiều điều, chúng ta thích sử dụng cái gì và sử dụng như thế nào, đó đều là "cái mác" đặc biệt được dán trên người chúng ta.

Đồ dùng hằng ngày thể hiện rõ nhất đặc điểm tính cách của chúng ta chính là điện thoại di động. Trong xã hội hiện đại, điện thoại di động dường như đã trở thành đồ vật không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi người, thậm chí rất nhiều người không thể sống nổi nếu thiếu nó.

Điện thoại di động cũng có thể được chia thành mấy loại dưới đây.

Loại thứ nhất là những chiếc điện thoại nhỏ nhắn, ít công dụng, dễ thao tác. Những người sử dụng kiểu điện thoại này cũng đơn giản như chính bản thân chiếc điện thoại vậy. Tính cách của họ tương đối truyền thống, thứ họ

coi trọng ở một món đồ là tính hữu dụng chứ không phải vẻ bề ngoài của nó. Sự thiết thực ấy khiến họ có vẻ ngoài rất đáng tin, nhưng cũng chính vì quá coi trọng sự an toàn mà không dám mạo hiểm tiến lên phía trước, nên họ cũng sẽ không dễ đạt được những thành tựu lớn trong sự nghiệp.

Loại thứ hai là điện thoại viền kim loại, có màn hình lớn. Người sử dụng kiểu điện thoại này đa phần là đàn ông, họ lựa chọn sử dụng vì độ "ngầu" của nó chứ không phải vì tính thực dụng. Thực ra, loại điện thoại này có rất nhiều chức năng mà họ không sử dụng đến. Những người này thường coi trọng thể diện, muốn có được sự ngưỡng mộ và tán thưởng của người khác, ngoài ra họ cũng có xu hướng gia trưởng. Những người phụ nữ sử dụng điện thoại kiểu này tương đối nam tính, khá mạnh mẽ và nóng nảy.

Loại thứ ba là những chiếc điện thoại hợp mốt, có thể thay đổi những bộ ốp lưng đầy màu sắc. Sử dụng kiểu điện thoại này đa phần là những cô gái trẻ, họ thích hình dáng đẹp đẽ, sáng sủa của loại điện thoại này, coi nó như một món đồ trang sức. Kiểu người này tương đối thời thượng, thích theo đuổi những trào lưu mới, yêu tự do, chân thành, rất dễ kết bạn với mọi người. Tuy nhiên, họ thường suy nghĩ vấn đề một cách nông cạn, khiến người khác cảm thấy họ vẫn chưa đủ chín chắn.

Loại thứ tư là những chiếc điện thoại áp dụng công nghệ khoa học hiện đại nhất. Cho dù là hình dáng bên ngoài, chức năng hay hệ điều hành đều thuộc hàng đầu. Ví dụ như điện thoại thông minh của Apple hoặc Samsung. Đa phần những người sử dụng điện thoại kiểu này mưu cầu sự độc lập tự chủ, hướng đến cuộc sống ngày càng tốt đẹp, ngày càng thoải mái hơn. Họ nắm bắt được những xu hướng và tin tức mới nhất, nhưng lại thường có tính cách khá kiêu ngạo, cố chấp, thậm chí chỉ biết đến bản thân.

Xe hơi không phổ biến như điện thoại di động, nhưng nó cũng là một đồ dùng mang màu sắc cá nhân giống như điện thoại, bộc lộ rõ sở thích và thái độ của người dùng.

Người thích xe việt dã tương đối háo thắng và giàu ý chí. Họ là mẫu người dám làm dám chịu, thích tự do và cảm giác mạnh. Việc gì họ đã quyết thì sẽ làm ngay mà không hề do dự.

Người thích những loại xe hào nhoáng sẽ thích cuộc sống thượng lưu. Họ tận hưởng sự tán thưởng và công nhận của người khác, cũng thích khoe sự giàu có của bản thân trước mặt mọi người, đồng thời cũng nhờ thế mà có được sự tự tin và lòng tự tôn.

Người thích xe thể thao là người thích theo đuổi cảm giác mạnh. Họ có hứng thú với những thứ thời thượng, đồng thời cũng rất giỏi nắm bắt xu hướng của nó. Họ thích sự náo nhiệt, thích giao lưu, có mạng lưới quan hệ xã hội rộng rãi, nhưng cũng là người dễ xúc động, thiếu kiên nhẫn.

Những người thích dán các loại logo sặc sỡ lên thân xe thường có tính cách điệu đà, dễ xúc động, dễ mất bình tĩnh. Họ hiếu kỳ với mọi thứ trong cuộc sống, nhưng luôn giữ thái độ hoài nghi. Họ vui vẻ hào phóng, nhiệt tình với mọi người, nhưng lại không dễ mở lòng với người khác.

Những người luôn để xe trong tình trạng nhem nhuốc, bẩn thỉu là kiểu người lười biếng, phóng túng điển hình. Họ không giỏi kiểm soát cuộc sống, cho nên dù ở nhà hay trên xe đều rất lộn xộn. Tuy khả năng kiểm soát rất kém, nhưng nhu cầu kiểm soát của họ lại không hề thấp, họ không thích mọi việc vượt khỏi tầm kiểm soát của mình.

PHẦN C: NÓI VỀ VIỆC "Ở"

“Ở” là một trong những nhu cầu không thể thiếu của con người, cách lựa chọn chỗ ở khi đi xa là một trong những yếu tố thể hiện rõ nhất đặc điểm cá nhân của mỗi người, nó có mối liên quan đến tính cách của chúng ta.

Người lựa chọn những nhà nghỉ rẻ tiền thường tuân thủ triệt để nguyên tắc tiết kiệm được đồng nào hay đồng ấy, không có bất cứ yêu cầu gì về chỗ ở, chỉ cần giá rẻ là được. Kiểu người này theo chủ nghĩa hiện thực, họ khá căn cơ trong cuộc sống. Họ là người giàu nghị lực, có thể chịu được khổ.

Người lựa chọn khách sạn bình thường thuộc mẫu người chân thành, không ngược đãi bản thân, nhưng cũng không quá chìm đắm vào việc hưởng thụ. Họ là người khá thực tế, dễ thỏa mãn, thuộc kiểu người có lối sống lạc quan. Kết giao với những người này tương đối dễ chịu.

Người lựa chọn khách sạn cao cấp tất nhiên là mẫu người thích cuộc sống hưởng thụ. Họ thường rất thành công, cũng thích tận hưởng sự phục vụ của người khác. Những người này coi trọng sự nghiệp, cũng có điểm hơn người, nhưng họ rất khó có thể thay đổi được sự cao ngạo của bản thân. Kiểu cao ngạo theo phong cách lãnh đạo này dễ khiến người khác cảm thấy xa cách, khó tiếp cận.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Sau khi nhập học, bạn và người bạn cùng phòng tên A cùng nhau đi chơi.

Sau khi đến điểm du lịch, A đề nghị ở nhà nghỉ nhỏ.

Người lựa chọn ở những nhà nghỉ rẻ tiền là người có nguyên tắc tiết kiệm được đồng nào hay đồng đó, theo chủ nghĩa hiện thực, khá căn cơ trong cuộc sống. Họ là người có nghị lực, có khả năng chịu khổ.

Đến giờ ăn, A đề nghị ăn tạm gì đó ở quán ven đường.

Người chọn ăn ở quán ven đường là người có nguyên tắc tiết kiệm.

Bạn nhận thấy trong lúc ăn A không bao giờ chủ động nói chuyện, nếu có mở miệng nói chuyện thì cũng là trả lời câu hỏi của bạn.

Người không thích nói chuyện khi dùng bữa là người có tính cách trái ngược với sự nóng vội của những người thích nói chuyện khi dùng bữa.

Bạn phát hiện ra cậu ta ăn rất ít, hơn nữa cũng không tỏ ra ngon miệng.

Người "ăn như mèo" là người có cá tính rõ ràng, nói một là một hai là hai, cố chấp đến mức đáng sợ.

Khi cậu ta gọi điện thoại, bạn phát hiện điện thoại của cậu ta là loại đơn giản, màn hình không lớn, cũng không có nhiều chức năng, thuộc kiểu vừa rẻ vừa bền.

Người sử dụng những chiếc điện thoại kiểu này là người chất phác, đơn giản giống như chính bản thân chiếc điện thoại vậy. Họ tương đối truyền thống, coi trọng giá trị sử dụng của đồ vật hơn vẻ bề ngoài của nó. Sự thiết thực khiến họ trở thành người có vẻ ngoài vô cùng đáng tin, nhưng việc quá coi trọng sự an toàn, không dám dũng cảm tiến lên phía trước lại khiến họ khó có được thành công trong sự nghiệp.

Chương 10

KHÍ CHẤT, TỐC ĐỘ NÓI VÀ GIỌNG NÓI

Tốc độ nói và giọng nói hình thành và thay đổi theo khí chất. Chúng là "người phát ngôn" trung thực nhất của khí chất.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Hchuyển đến nhà mới. Anh muốn tạo mối quan hệ tốt với hàng xóm nên luôn tỏ ra rất nhiệt tình và gần gũi với mọi người. Anh nhận ra gã J nhà bên là một người rất kỳ lạ. Dù H luôn vui vẻ, niềm nở chào hỏi J, nhưng gã vẫn đáp lại bằng một giọng đều đều, không lạnh lùng cũng chẳng hồ hởi.

Một đêm nọ, H bị thức giấc vì tiếng cắt cỏ của J. Anh bực bội mở cửa nhắc nhở. J hờ hững xin lỗi, như thể chuyện này chẳng hề liên quan gì đến gã. Những người hàng xóm khác đều nói J là một người thật thà, dễ gần, chỉ riêng H luôn cảm thấy gã ta có vẻ kỳ quặc.

Quả thật không lâu sau, J bị cảnh sát bắt vì hắn là tội phạm đang bị truy nã.

Ngôn ngữ có thể tiết lộ những thông tin và trạng thái cảm xúc khác nhau của con người, nó có thể "nói thay cho bạn" cả những điều không thể nói với ai. Nhưng do ngôn ngữ chứa đựng quá nhiều thông tin, nên chúng ta

cần phân loại và phân tích từng bước một, trong đó bước đầu tiên chính là lắng nghe tốc độ nói của đối phương.

Tốc độ nói là thông tin đầu tiên và cũng là thông tin dễ nhận biết nhất mà chúng ta thu nhận được trong một cuộc trò chuyện. Nếu muốn nắm bắt, phân tích chính xác đặc điểm tính cách, tâm trạng của đối phương, bạn phải bắt đầu tìm hiểu từ tốc độ nói.

PHẦN A: BỐN LOẠI KHÍ CHẤT

Trong tác phẩm Hồng lâu mộng, Lâm Đại Ngọc mang cơ thể ốm yếu, lúc nào cũng buồn bã, u uất, cô có thể bật khóc chỉ vì một chuyện nhỏ xíu. Nhiều người giải thích đó là do tính cách của cô tạo thành.

Trên thực tế, nguyên nhân là do “khí chất” của Lâm Đại Ngọc.

Ngoài tính cách ra, khí chất cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến hành vi của con người. Trong tâm lý học, “khí chất” là đặc trưng tâm lý có từ khi chúng ta sinh ra và rất ổn định. Nói cách khác, khí chất là bẩm sinh, nó quyết định xu hướng tâm lý của mọi người. Do đó, hiểu được khí chất của một người đồng nghĩa với việc chúng ta đã hiểu được một phần ba con người đó.

Có bao nhiêu loại khí chất? Lý thuyết về khí chất do vị thầy thuốc nổi tiếng người Hy Lạp Hippocrates đề xuất được coi là lý thuyết phân loại khí chất kinh điển nhất. Theo đó, khí chất của con người được chia thành bốn loại: linh hoạt, sôi nổi, điềm tĩnh và ưu tư. Mỗi loại khí chất đều có những đặc điểm riêng, hầu hết mọi người đều thuộc một trong bốn loại khí chất này, hoặc là sự hòa trộn của một số loại.

Các loại khí chất không chỉ tác động đến hành vi của con người, mà còn tác động đến cả ngôn ngữ. Cho nên, điều quan trọng là “đọc vị” được

khí chất của đối phương từ ngôn ngữ của họ.

PHẦN B: SỰ KẾT HỢP GIỮA KHÍ CHẤT, TỐC ĐỘ NÓI VÀ GIỌNG NÓI

Bốn loại khí chất có những đặc điểm riêng. Những người có khí chất khác nhau sẽ có tốc độ nói và giọng nói khác nhau. Sau đây tôi sẽ trình bày các mối quan hệ tương ứng giữa chúng. Để bạn đọc dễ hiểu hơn, trước tiên tôi xin giải thích một vài thuật ngữ như tính nhạy cảm, tính phản ứng, tính hưng phấn, tính chủ động và tính linh hoạt.

Chúng ta cảm thấy lạnh khi trời mưa, cảm thấy nóng khi trời nắng, đó là tính nhạy cảm. Người khác có thích bạn hay không, họ đối xử với bạn thật lòng hay giả tạo… cũng thể hiện tính nhạy cảm của bạn. Những người có tính nhạy cảm cao thường rất nhạy cảm với chất lượng của các mối quan hệ giữa mọi người. Tính phản ứng chỉ thời gian con người phản ứng lại một chuyện xảy ra đột ngột. Người có tính phản ứng càng cao thì thời gian phản ứng càng nhanh. Tính hưng phấn chỉ tâm trạng dễ trở nên hưng phấn của con người, người có tính hưng phấn cao dễ bị xúc động, họ rất dễ xuất hiện tâm trạng vui mừng hay buồn bã rõ rệt. Những người hướng ngoại, luôn sẵn sàng tham gia các trải nghiệm thường là người có tính chủ động cao. Còn những người giỏi ứng biến, có thể nhìn thấu sự việc chỉ trong nháy mắt, là người có “tính linh hoạt”.

Những người linh hoạt thường ít nhạy cảm, nhưng lại có tính hưng phấn, tính chủ động và tính linh hoạt khá cao. Họ là những người hoạt bát, hướng ngoại, suy nghĩ nhạy bén, giỏi giao tiếp. Vì vậy, người linh hoạt thường nói rất nhanh để cố bắt kịp những suy nghĩ trong đầu của họ. Giọng nói của họ đa phần vui vẻ, sinh động, thân thiện và khiến người khác vui lây.

Những người sôi nổi có tính nhạy cảm kém, nhưng tính phản ứng, tính chủ động và tính hưng phấn cao, tuy nhiên họ có phần cứng nhắc, không linh hoạt. Họ có lòng tự trọng cao, có lý tưởng, tham vọng và dễ bị xúc động. Vì thế, những người sôi nổi có thể liên tục thay đổi tốc độ nói trong lúc trò chuyện. Họ có thể nói rất chậm khi gặp một chủ đề mà họ không quan tâm, còn khi gặp một chủ đề thú vị hoặc tâm trạng bị kích động, họ sẽ nói nhanh. Cho nên, nếu tốc độ trò chuyện của một người có sự thay đổi lớn thì nhiều khả năng đó là mẫu người sôi nổi. Tương tự như vậy, người sôi nổi cũng thường thay đổi tông giọng khi nói chuyện, lúc xúc động thì giọng họ thường trầm bổng lên xuống.

Những người điềm tĩnh có tính nhạy cảm kém, nhưng tính chủ động cao. Họ phản ứng kém, tốc độ phản ứng chậm, tính hưng phấn trong cảm xúc cũng kém. Họ có tâm trạng ổn định, không dễ dao động về mặt cảm xúc, cũng không dễ bị xáo trộn bởi thế giới bên ngoài. Họ tự tin và tự trọng, suy nghĩ rõ ràng và sâu sắc. Do đó, người điềm tĩnh thường ăn nói từ tốn, thong thả, nhưng không quá chậm. Ngay cả khi cố gắng thuyết phục đối phương, tốc độ nói của họ vẫn vừa phải, từ tốn nên rất có sức thuyết phục. Người điềm tĩnh có giọng nói ôn tồn, ít lên xuống giọng, khiến người nghe cảm thấy bình tĩnh.

Những người ưu tư rất nhạy cảm, cũng rất hưng phấn, nhưng tính phản ứng và tính chủ động không cao. Họ không có tâm trạng hào hứng, ngược lại còn rất u uất, phản ứng chậm chạp. Họ là những người hướng nội, rụt rè, không giỏi giao tiếp với mọi người, dễ xúc động vì những chuyện nhỏ nhặt. Những người ưu tư thường chìm trong những cảm xúc trầm buồn, sâu lắng nên nói khá chậm, dễ khiến người khác cảm thấy sốt ruột, phản cảm, hoặc có thể khơi dậy lòng cảm thông và mong muốn bảo vệ của người khác, mà Lâm Đại Ngọc chính là một ví dụ điển hình.

Vậy nên, chúng ta có thể đoán ra khí chất của một người từ tốc độ nói và giọng nói của họ. Biết được đối phương thuộc loại khí chất nào chẳng phải sẽ càng dễ tìm hiểu họ hơn hay sao?

PHẦN C: "NÓI NHANH" VÀ "NÓI CHẬM"

Từ mối quan hệ giữa khí chất và tốc độ nói, chúng ta có thể phán đoán rằng người nói nhanh là người thuộc típ linh hoạt, sôi nổi, còn muốn "đọc vị" tính cách của người nói nhanh thì cần phải căn cứ vào từng tình huống cụ thể.

Một người bình thường nói chuyện không nhanh cũng không chậm, bỗng nhiên chuyển sang nói nhanh và giữ tốc độ nói này trong một lúc, nếu không phải do họ xúc động vì nghe được một câu chuyện nào đó, thì hẳn là đã xảy ra một số chuyện khiến cho tâm trạng của họ bị kích thích. Tuy nhiên, tâm trạng kích thích đó sẽ không kéo dài quá lâu, nên họ sẽ nhanh chóng quay lại tốc độ nói bình thường.

Một người ăn nói sắc sảo bỗng trở nên ít nói, kiệm lời, chứng tỏ họ đang có tâm sự hoặc đang mệt mỏi. Do bị tâm trạng lo lắng chi phối, nên họ không muốn nói chuyện, cũng không muốn giao tiếp với người khác. Trong lúc nói chuyện, nếu bạn phát hiện ra đối phương đột ngột nói chậm lại, có khả năng họ đang cảm thấy bất mãn, mệt mỏi hoặc chán nản với chủ đề câu chuyện.

Khi phân tích tốc độ nói, chúng ta cần kết hợp với ngữ cảnh thì mới có thể nắm bắt chính xác được tâm trạng của đối phương, nhất là những thay đổi về mặt tình cảm. Những người nói nhanh thường lạc quan, suy nghĩ nhạy bén, bởi vì ngôn ngữ của họ không theo kịp những thay đổi trong suy nghĩ, nên họ buộc phải nói rất nhanh. Kiểu người này thường dễ nóng nảy, cáu gắt. Còn những người nói chậm thường thuộc típ lười nhác, tùy tiện.

Tuy rằng họ làm việc rất cẩn thận, nhưng tính cách chậm chạp của họ sẽ khiến cho người khác cảm thấy khó chịu.

PHẦN D: KIẾN THỨC VỀ THANH ĐIỆU

Thanh điệu có thể giúp phân biệt ý nghĩa của các từ, ngoài ra còn có tác dụng biểu đạt tình cảm.

Khi chúng ta nói chuyện, muốn biết câu nói của đối phương là câu trần thuật, câu nghi vấn hay câu phản vấn, ngoài việc căn cứ vào ngữ cảnh ra, thì điều quan trọng nhất là thanh điệu, bởi vì những thanh điệu khác nhau sẽ giúp chúng ta phân biệt ngữ khí trần thuật và nghi vấn mà không cần phải kết hợp với ngữ cảnh.

Một người bỗng đẩy cao thanh điệu khi nói chuyện, có khả năng là do họ ngạc nhiên, sợ hãi hoặc vui mừng, trong đó tâm trạng ngạc nhiên là phổ biến nhất, còn biểu hiện rõ ràng nhất là lúc sợ hãi. Còn khi đối phương bỗng hạ thấp thanh điệu, có khả năng là do họ buồn bã, suy sụp, chán nản hoặc đau khổ.

Nếu một người nói thanh điệu đều đều, chứng tỏ rằng tâm trạng, cảm xúc của họ đang trong trạng thái khá ổn định. Nhưng nếu họ cứ giữ thanh điệu đó suốt cuộc trò chuyện, thì lại chứng tỏ họ là người nhạt nhẽo, lạnh lùng, yếu đuối, hoặc là thiếu những trải nghiệm tình cảm.

Có một điều đáng chú ý là một số người mắc chứng rối loạn nhân cách chống đối xã hội cũng thường giữ thanh điệu đều đều vì trải nghiệm tình cảm của họ rất hạn chế, tốt hơn hết là nên giữ khoảng cách với họ.

PHẦN E: NGƯỜI BĨNH TĨNH, NÓI CHUYỆN VỪA PHẢI

Đôi khi giọng nói còn biểu đạt nhiều nội dung tình cảm hơn cả thanh điệu. Cách phát âm truyền đạt tư duy, còn giọng nói biểu đạt tình cảm, phát âm kết hợp với giọng nói sẽ tạo thành ngôn ngữ. Giọng nói bao gồm thanh điệu và tốc độ nói, chúng ta thường dùng những câu như "giọng chua the thé", "ồm ồm như vừa nhai thuốc nổ" để miêu tả giọng nói. Từ đó có thể thấy, giọng nói có thể biểu đạt vô cùng sinh động tâm trạng, tình cảm của con người.

Con người có bao nhiêu tâm trạng thì có bấy nhiêu giọng nói, nhưng đôi khi chúng ta không thể phân biệt rõ ràng tâm trạng, tình cảm được truyền tải trong giọng nói, hoặc giọng nói truyền đạt quá nhiều thông tin phức tạp, khiến chúng ta không phân biệt được.

Khi vui mừng chúng ta thường nâng cao giọng nói, thanh điệu, tốc độ nói cũng hơi nhanh. Còn khi đau buồn, giọng nói và ngữ điệu trầm lắng hơn, tốc độ nói chậm chạp, vì chẳng có ai lại lên giọng và nói nhanh khi đang buồn.

Khi tức giận chúng ta chưa chắc đã lên giọng, nâng cao thanh điệu và nói nhanh, nhưng thanh điệu cao luôn đi kèm tốc độ nói nhanh, còn thanh điệu thấp luôn đi kèm tốc độ nói chậm. Khi giọng nói trở nên run rẩy, thường thì người nói đang trong cơn phẫn nộ. Biểu hiện khi sợ hãi cũng là giọng nói run run, nhưng lúc này giọng nói sẽ run nhiều hơn khi tức giận.

Trong tất cả các trạng thái của giọng nói thì giọng nói khi bình tĩnh thể hiện rõ nhất sức khỏe tâm lý của một người. Khi phải đối mặt với một vấn đề khó khăn, thường thì chúng ta sẽ cảm thấy lo lắng, bất an, nhưng chỉ sau một phút trấn tĩnh và bình tĩnh trở lại, giọng nói của chúng ta sẽ trầm xuống. "Bình tĩnh" chỉ tốc độ nói vừa phải, khi cần nói nhanh thì nói nhanh,

khi nên nói chậm thì nói chậm, khi cảm xúc xao động thì giọng điệu cũng sẽ thay đổi theo sự xao động đó.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn và cậu bạn hẹn nhau đến khu vui chơi. Cậu bạn kia dẫn theo một người mà bạn không quen, bạn khách sáo hỏi cậu ta muốn chơi gì.

Bạn phát hiện ra đối phương nói rất nhanh và nói rất nhiều, gặp chuyện gì cũng bày tỏ ý kiến.

Bạn: "Chúng ta đi tàu lượn siêu tốc nhé?"

Những người có thói quen nói rất nhanh là người lạc quan, suy nghĩ nhanh nhạy. Ngôn ngữ của họ không theo kịp tốc độ suy nghĩ, nên họ buộc phải nói nhanh. Kiểu người này dễ nóng vội và cáu giận.

Đối phương (chợt nâng cao thanh điệu): "Hả?"

Cậu ta bỗng nâng cao thanh điệu có thể là do ngạc nhiên, vui mừng hoặc sợ hãi, nhưng thông thường là sợ hãi.

Sau đó, đối phương thoáng dừng lại giây lát rồi trả lời: "Cũng được."

[Bạn lo rằng cậu ta sợ chơi trò này, nên cẩn thận hỏi lại.] Bạn: "Cậu từng chơi trò này chưa?"

Đối phương (bỗng nói chậm lại, hạ thấp thanh điệu): "Tớ từng chơi rồi. Có một lần tớ đi chơi với bạn cùng lớp, cặp kính rơi xuống từ giữa không trung, cảm thấy rất nguy hiểm."

Cậu ta bỗng nói chậm lại và hạ thấp thanh điệu, chứng tỏ tâm trạng trầm xuống, có khả năng do buồn bã hoặc đau đớn.

[Bạn biết cậu ta không thích chơi tàu lượn siêu tốc, bèn đề nghị chơi trò khác.]

Bạn: “Tớ thấy ngôi nhà ma ám cũng rất hay, hay là đến ngôi nhà ma ám?”

Đối phương (lên giọng, quay lại tốc độ nói nhanh như lúc đầu, còn tủm tỉm cười): “Được đấy! Tớ rất thích đến ngôi nhà ma ám.”

Đối phương lên giọng, nói nhanh trở lại và còn mỉm cười, thể hiện tâm trạng dần hồi phục, cảm thấy vui vẻ.

[Cuối cùng bạn quyết định đi “thám hiểm” ngôi nhà ma ám.]

Chương 11

BÍ MẬT CỦA CÂU NÓI CỬA MIỆNG VÀ CÂU NÓI KHÁCH SÁO

Bạn hay dùng câu nói cửa miệng nào? Bạn có biết rằng câu nói cửa miệng phản ánh chân thực nhất con người bạn?

Bạn thường nói bao nhiêu câu khách sáo trong một ngày? Bạn có hiểu được những câu nói khách sáo của người khác không?

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Eđịnh thăng chức cho nhân viên của mình. Chị nói chuyện với bốn nhân viên và nhận ra cả bốn người đều có câu cửa miệng: Nhân viên đầu tiên luôn "Ừ à…", nhân viên thứ hai là người Đông Bắc, hay nói "Vậy thì phải…", nhân viên thứ ba hay nói "Đại để…", còn nhân viên thứ tư khi trả lời câu hỏi lại thường "Ừm…" để kéo dài thời gian.

Cuối cùng, chị E đã quyết định thăng chức cho nhân viên thứ tư.

Câu cửa miệng có thể phức tạp như một câu dài, cũng có thể đơn giản như một từ. Câu cửa miệng kỳ diệu ở chỗ nó có thể giúp chúng ta nhận ra tính cách một người, tức là khi hiểu được ý nghĩa câu nói cửa miệng của đối phương thì chúng ta sẽ hiểu được tính cách của họ.

PHẦN A: VUA DÙNG TỪ ĐƠN

Ở Trung Quốc, những người quen đệm các từ đơn như “Ừm”, “Ồ”, “À” hoặc “Ờ” trong khi nói chuyện thường được gọi là “vua từ đơn”. Chúng ta có thể dễ dàng bắt gặp “vua từ đơn” ở mọi nơi trong cuộc sống, kiểu người này thường tạm dừng nói trong quá trình trò chuyện, khiến cho cuộc đối thoại bị ngắt quãng, nhưng khi họ thêm những từ đơn này thì sẽ không còn cảm giác bị ngắt quãng nữa.

Những người hay dừng lại khi đang nói chuyện có thể do vốn từ vựng nghèo nàn. Họ không biết cách diễn đạt nên thường chọn nói những từ đơn đơn giản. Ngoài ra, những người có thói quen sử dụng từ đơn có thể là người có phản ứng tư duy chậm chạp. Họ thường có những suy nghĩ rối loạn khi diễn đạt, nhất thời không thể sắp xếp liền mạch suy nghĩ của mình, nên thường sử dụng các từ đơn để tạm dừng và có thêm thời gian suy nghĩ.

Tuy nhiên, điều này không phải đúng với mọi trường hợp, cũng có những người tư duy rất cẩn thận và liền mạch, họ chỉ sử dụng từ đơn để kéo dài thời gian suy nghĩ trong cuộc nói chuyện. Nếu quan sát kỹ bạn sẽ dễ dàng phân biệt được. Bởi vì họ chỉ thi thoảng mới sử dụng từ đơn, trong khi đó những người có vốn từ vựng nghèo nàn hoặc suy nghĩ chậm chạp thường lặp đi lặp lại các từ đơn trong khi nói chuyện hoặc phát biểu.

PHẦN B: QUÁ CƯỜNG ĐIỆU

Nhiều người thường sử dụng các câu cửa miệng quá cường điệu như “Thật sự”, “Chẳng giấu gì bạn”, “Cần phải”, “Tuyệt đối phải” hoặc “Chắc chắn”, v.v.. Có thể chia họ thành hai mẫu người với tính cách khác nhau, cách sử dụng câu cửa miệng cũng khác nhau. Xét về phương diện từ vựng, chúng ta có thể chia thành kiểu người sử dụng từ nhấn mạnh tính xác thực và kiểu người sử dụng từ nhấn mạnh mệnh lệnh.

• Từ nhấn mạnh tính xác thực

Các từ vựng thường được sử dụng để nhấn mạnh tính xác thực gồm: “Nói thật”, “Chẳng giấu gì bạn”, “Bạn có biết không” và “Nói thật với bạn”, v.v..

Tại sao khi kể lại một sự thật, có người có thói quen đệm những từ như vậy để thuyết phục người khác? Bởi vì những người sử dụng câu cửa miệng loại này thường thiếu tự tin! Từ trong tiềm thức, họ không đủ tự tin vào cách biểu đạt bằng ngôn ngữ và sức hấp dẫn của mình, không tự tin rằng mình có thể thuyết phục được người khác, cho nên họ sử dụng những từ nhấn mạnh tính xác thực để giành được sự tin tưởng và tán thành của người khác. Nhưng đôi khi bạn càng nhấn mạnh, đối phương càng cảm thấy không đáng tin.

Những người sử dụng câu cửa miệng như vậy thường có tính cách nóng vội, họ luôn muốn đi một bước đến mục tiêu, nhưng hiện thực tàn nhẫn lại khiến họ liên tục thất vọng, vì vậy trong lòng khó tránh khỏi cảm giác uất ức, bất mãn.

• Từ vựng mang tính mệnh lệnh

Có nhiều từ mang tính mệnh lệnh được nhấn mạnh quá mức, như “Bạn nên”, “Bạn phải”, “Nhất định sẽ”, “Nhất định phải” và “Chắc chắn là”, v.v..

Người hay sử dụng những câu cửa miệng mang tính mệnh lệnh thường có lòng tự trọng và tự tin cao, thích cảm giác chiến thắng, ghét cay ghét đắng sự thua cuộc. Họ độc đoán và cố chấp, có khát vọng lãnh đạo mạnh mẽ, luôn cố gắng kiểm soát và gây ảnh hưởng đối với người khác, muốn người khác làm theo ý mình.

PHẦN C: CÂU CỬA MIỆNG MANG TÍNH PHỤC TÙNG

Trái ngược với câu cửa miệng mang tính nhấn mạnh, câu cửa miệng mang tính phục tùng không nhấn mạnh vào sự tồn tại mà chỉ thể hiện sự phục tùng.

Có thể chia các câu cửa miệng mang tính phục tùng làm ba loại: thứ nhất là từ chiếu lệ, thứ hai là từ phụ họa và thứ ba là từ mơ hồ.

• Từ chiếu lệ

Các từ chiếu lệ thường gặp là “Có thể”, “Có lẽ”, “Cũng được”, “Đại để” và “Gần thế”, phổ biến nhất là “Không biết” và “Không rõ”. Những người thường nói những từ chiếu lệ này là người có thái độ thờ ơ, qua loa. Tại sao những người này lại có thái độ thờ ơ đối với người khác? Bởi vì họ có khả năng phòng thủ cao, họ không thích tiết lộ suy nghĩ thật của mình cho người khác, làm việc một cách bình tĩnh, luôn để lại đường lui cho đối phương, và không muốn phá hỏng các mối quan hệ chỉ vì lỡ nói sai điều gì.

• Từ phụ họa

Các từ phụ họa thường dùng là “Cũng được”, “Đúng vậy”, “Không tệ”, “Có lý” và “Bạn nói đúng”, v.v.. Những người luôn sử dụng từ phụ họa thường không đủ tự tin vào bản thân, họ cho rằng người khác làm tốt hơn mình hoặc sợ làm hỏng mối quan hệ nên luôn có thái độ ủng hộ đối phương. Tuy nhiên, họ rất thông minh, biết mọi người muốn nghe điều gì và biết cách cư xử sao cho hài hòa.

• Từ mơ hồ

Những từ mơ hồ sẽ có tác dụng che đậy nguồn gốc chủ đề hoặc tính chính xác của chủ đề, như “Đã nói”, “Nghe nói”, “Bọn họ nói”, “Đều nói”, “Nói chung”, “Có điều”, “Nhưng”, “Không phải tất cả” và “Cũng không phải”, v.v.. Những người sử dụng câu cửa miệng kiểu này thường có tính

cách láu cá, không bao giờ muốn chịu trách nhiệm. Họ luôn có cách bào chữa cho mình, đùn đẩy trách nhiệm cho người khác. Khi muốn bác bỏ ý kiến của đối phương, họ thường nói quanh co, không đi thẳng vào vấn đề. Những người như vậy tuy thông minh nhưng không đáng tin cậy.

PHẦN D: MỞ MIỆNG RA LÀ NÓI TỤC

Nói tục là một hiện tượng thú vị. Không ai thích một người hễ mở miệng ra là nói tục, chửi thề, nhưng những người coi nói tục là câu cửa miệng thường không cố ý, những lời thô tục của họ thường không mang nhiều ý nghĩa.

Hầu hết những người có thói quen nói tục, chửi thề là đàn ông, chỉ có số ít là phụ nữ. Tại sao họ lại sử dụng những câu cửa miệng thiếu văn hóa như vậy? Những lời nói tục, chửi thề thường liên quan đến tình dục hoặc khiếm nhã, khiến người nghe cảm thấy chán ghét, nhưng chính điều đó lại khiến người nói cảm thấy vui sướng. Những người coi nói tục, chửi thề là câu cửa miệng chắc chắn là người luôn tìm kiếm niềm vui từ việc khích bác người khác. Chưa chắc họ đã là người vô học, thậm chí trình độ học vấn của họ còn rất cao. Nói tục, chửi thề không liên quan gì đến trình độ học vấn, mà nó có liên quan đến tính cách.

Những người đàn ông thiếu tự tin thường dùng cách nói tục, chửi thề để tăng thêm "khí chất đàn ông" cho mình, dần dần tạo thành thói quen cứ mở miệng ra là văng tục.

Một số đàn ông sẽ cảm thấy sung sướng, thích thú khi cố tình nói tục trước mặt người khác giới. Đa số phụ nữ không chịu đựng được những lời thô tục. Khi nghe những lời đó họ sẽ đỏ mặt, và chính phản ứng này lại khiến đàn ông vui sướng. Họ thích quan sát phản ứng này ở phụ nữ, nên đây cũng là lý do tạo thành thói quen văng tục.

Hầu hết những người cứ mở miệng ra là nói tục thường do bất mãn với cuộc sống thực tế, muốn có được cảm giác thỏa mãn khi trút bỏ nỗi buồn chán trong lòng. Nhưng họ là đàn ông, đi kể khổ với người khác sẽ rất mất tự tôn, cho nên họ thường lồng những từ thô tục vào câu chuyện của mình, để nhấn mạnh tâm trạng phẫn nộ, ức chế.

Có những người dễ xúc động, nhưng họ có vốn từ vựng nghèo nàn, không thể biểu đạt chính xác tâm trạng xúc động của mình, nhất là khi tức giận, ngạc nhiên, tán thưởng và ngưỡng mộ. Họ đành phải bổ sung những câu từ thô tục, nghe có vẻ có sức nặng hơn vào vốn từ vựng của mình, lúc này những lời thô tục sẽ càng mang ý nghĩa không rõ ràng.

Ngoài ra còn có một trường hợp đặc biệt, đó là những phụ nữ cũng có thói quen nói tục, chửi thề. Số này khá hiếm gặp trong cuộc sống, họ là số ít phụ nữ đã bỏ qua những đặc điểm nam tính khác để lựa chọn đặc điểm văng tục trong quá trình theo đuổi phong cách nam tính. Ban đầu, họ không cố ý nói tục vì cảm thấy những câu nói tục rất "ngầu", mà vì thân phận nữ giới của họ có nhiều hạn chế hoặc thiếu sức chi phối, cho nên họ mới muốn đi theo hướng nam tính, bắt đầu lồng những đặc điểm của nam giới vào các hành vi hằng ngày của mình, trong đó bao gồm đặc điểm nói tục, chửi thề. Một số phụ nữ giữ lại đặc điểm này vì cho rằng cả thế giới đều coi nói tục là hành vi thể hiện khí phách đàn ông. Trên thực tế, những người phụ nữ hễ mở miệng là nói tục, chửi thề luôn thiếu tự tin, thậm chí là tự ti với vai trò giới tính của mình.

PHẦN E: CÂU KHÁCH SÁO

Ai cũng đã hoặc sẽ nói những câu khách sáo, vì hầu như ngày nào chúng ta cũng phải nói những câu này. Câu khách sáo được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới, song không phải thịnh hành ở mọi nơi. Người Á Đông

có những văn hóa phong tục độc đáo như văn hóa “thể diện”, ngoài ra còn có một văn hóa có nhiều điểm tương đồng là văn hóa “khách sáo”.

Câu khách sáo đóng một vai trò rất quan trọng trong giao tiếp. Cho dù người nghe biết rằng người nói không thật lòng, nhưng họ vẫn cảm thấy vui vẻ. Một số câu khách sáo rất kín kẽ, nếu không tinh ý bạn sẽ tưởng là thật. Chúng ta có thể nhận ra ẩn ý của người nói đằng sau những lời khách sáo.

Câu khách sáo là những câu biểu thị ý khách sáo, chẳng hạn như “Làm phiền”, “Làm ơn”, “Xin hãy đi từ từ”, “Xin hãy dừng bước”. Ví dụ chúng ta nói “Nghe danh đã lâu” khi lần đầu gặp mặt ai đó, hoặc nói “Đã lâu không gặp” khi gặp lại ai đó sau một thời gian dài.

Làm thế nào nhận biết được đâu là câu khách sáo? Nói đơn giản, những câu chỉ nói ra mà không làm theo chính là câu khách sáo. Ví dụ, khi bạn phải thức suốt đêm làm việc, bạn cùng phòng hỏi: “Hay là tớ giúp cậu nhé?” Lúc này bạn sẽ không nói rằng: “Được vậy thì tốt quá”, bởi vì bạn biết cậu ta chỉ nói khách sáo mà thôi, nếu thật sự muốn giúp bạn, cậu ta sẽ nói “Để tớ làm cùng nào”, sau đó bắt tay vào làm luôn. Khi thêm từ “Hay là”, tức là cậu ta đang hỏi ý kiến của bạn, đồng thời đưa ra điều kiện là “tớ sẽ chỉ giúp trong trường hợp cậu thực sự không thể làm nổi”.

Nhiều ý kiến cho rằng những người hay nói khách sáo là người giả tạo. Nhưng thật ra không phải như vậy, câu khách sáo chỉ thể hiện người nói quá lễ phép, lịch sự hoặc không muốn làm hỏng mối quan hệ giữa hai bên. Có người thích nghe lời khách sáo, ắt sẽ có người thích nói lời khách sáo. Những người hay nói khách sáo thường rất coi trọng các mối quan hệ, luôn cư xử nho nhã, lịch sự với người khác, nhưng cũng rất khó để họ mở lòng.

Tuy nhiên, những câu nói quá khách sáo có thể mang ý đồ khác. Ví dụ, một người bạn bỗng dưng ăn nói khách sáo với bạn, nếu không phải chột dạ

vì đã làm chuyện gì có lỗi với bạn, thì hẳn là anh ta muốn nhờ vả, thậm chí có thể anh ta đang giận bạn nên mới không cởi mở với bạn như trước. Nếu một người quen bỗng dưng trở nên khách sáo với bạn, có khả năng anh ta có việc cần nhờ bạn giúp đỡ.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn tình cờ nghe được một cuộc trò chuyện như sau trên tàu điện ngầm.

A: "B, cậu đã nghỉ công việc đó chưa?"

B: "Nghỉ rồi. Mẹ nó, ngày nào cũng làm mệt đứt hơi, mà lương thì ít, không thèm làm nữa!"

Cậu B vừa mở miệng ra là nói tục, nhưng không thể xác định có phải là cậu ta chỉ nhất thời tức giận nên mới ăn nói như vậy hay không.

C: "Tôi nói với các cậu tin này, tuần trước tôi đã gặp F... Ừm, gặp trên tàu điện ngầm. Cậu ta nói cậu ta cũng nghỉ việc rồi."

Cậu C nói từ đơn để tạm dừng lại, nhưng không biết liệu đây có phải là thói quen hay không.

A: "Tuyệt đối không thể nào."

Cậu A dùng ngữ khí nhấn mạnh, nhưng cũng không thể xác định đây có phải thói quen hay không.

C: "Thật đấy!"

A: "Cậu ta nói thế nào?"

C: “Ừm... Cậu ta nói... Ừm... hình như nói ông chủ thường xuyên chửi cậu ta... Ừm... Đại để là thế.”

Cậu C lại sử dụng từ đơn một lần nữa, bước đầu có thể phán đoán cậu ta có thói quen dùng từ đơn.

B: “Tôi × (đây là một câu chửi thề), ông chủ bây giờ cũng đếch có gì tốt đẹp.”

Cậu B nói câu thứ hai, mở miệng ra là nói tục, có thể phán đoán cậu ta có thói quen văng tục.

A: “Bỏ đi, chắc là thằng F làm chẳng ra gì! Tôi còn không hiểu cậu ta à?”

Cậu A lại dùng ngữ khí nhấn mạnh, chứng tỏ cậu ta quen dùng câu cửa miệng mang tính mệnh lệnh.

TẢI THÊM SÁCH



Đọc Vị Tính Cách

Đọc vị tính cách là một cuốn sách giúp bạn dễ dàng tìm hiểu, phân loại tính cách không chỉ...



Sức Mạnh Của Hiện Tại

Sức Mạnh Của Hiện Tại được viết một cách súc tích và thâm thuý nên nhiều khi ta chỉ cần đọc...



Bí Quyết Của Thành Công

"Thành công là một hành trình, không phải là một điểm đến". — David Niven, Ph. D. "Không có gì...



Cứ Đi Để Lối Thành Đường

Cứ đi – để lối thành đường là những thao thức, những trải nghiệm sống động, những chia sẻ chân tình,...

Mưu Kế Người Xưa



Con người không có sức mạnh hơn voi, không lặn sâu bằng cá, không bay cao như chim; nhưng con...



Đêm Tối Và Ánh Sáng

Đêm tối và ánh sáng là câu chuyện có thật về một bé gái bị chính mẹ ruột bỏ rơi trên...

Chương 12

NGHỆ THUẬT NGÔN NGỮ "BÁN ĐỨNG" BẠN

Cách sắp xếp câu từ khi nói cũng cần được chú ý nghiên cứu. Mỗi người sẽ có trình độ văn hóa, bối cảnh gia đình và tính cách khác nhau, nên sẽ có những đặc điểm khác nhau khi sử dụng ngôn ngữ.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Bạn của K giới thiệu với ông một "nhân vật lớn" là thư ký của một quan chức to, khiến K vừa mừng vừa lo. Ông chuẩn bị một bữa tiệc thịnh soạn để chiêu đãi "nhân vật lớn" này. Trong bữa tiệc, "nhân vật lớn" nói ông ta đến thành phố này để tìm địa điểm xây dựng nhà máy điện gió, nhờ các mối quan hệ, ông ta đã nhận được rất nhiều hỗ trợ và đãi ngộ, đó là một cuộc trao đổi tuyệt vời. Tuy nhiên K lại bắt đầu cư xử cẩn thận, dè chừng với "nhân vật lớn" kia. Sau bữa tiệc, K nói với bạn mình rằng "nhân vật lớn" này có vấn đề và nhắc bạn mình phải cẩn thận. Nhưng người bạn gạt phắt đi: "Chúng tôi đã quen biết nhau mấy tháng, cậu mới ăn với người ta một bữa, làm sao hiểu hết được chứ?"

Vài tháng sau, người bạn không nghe theo lời khuyên của K đã bị "nhân vật lớn" lừa mất một khoản tiền khổng lồ.

Ngôn ngữ là một trong những điểm khác biệt quan trọng nhất giữa con người và động vật, và nó cũng là một trong những sáng tạo vĩ đại nhất của loài người. Việc sản sinh và sử dụng ngôn ngữ có liên quan trực tiếp đến não bộ của con người, bởi vì khu vực vỏ não quản lý ngôn ngữ chiếm diện tích tương đối lớn. Ngôn ngữ là sản phẩm của não bộ, nó có liên quan mật thiết đến trạng thái tâm lý của chúng ta. Biểu cảm, động tác và ngôn ngữ là ba phương diện tiết lộ rõ nhất nội tâm con người. Dựa vào bốn yếu tố mà tôi đã nói ở phần trước là tốc độ nói, giọng nói, câu cửa miệng và câu khách sáo, trong chương này chúng tôi sẽ nói cụ thể về cách hiểu nghệ thuật ngôn ngữ từ nội dung lời nói.

PHẦN A: LỜI CHÀO HỎI RẤT QUAN TRỌNG

Trong cuộc sống thực tế, không thể thiếu những lời chào hỏi, từ một lời chào hỏi đơn giản chúng ta có thể biết được rất nhiều thông tin thú vị như đặc điểm tính cách, khí chất, tâm trạng và thái độ ẩn giấu của đối phương. Vì vậy lời chào hỏi cũng là một phần quan trọng khi đọc vị ngôn ngữ.

• Dùng từ trong lời chào hỏi

Mỗi người đều có cách chào hỏi và lời chào hỏi riêng.

“Xin chào” là lời chào phổ biến nhất, nhưng cũng là lời chào sơ sài nhất. Những người thích dùng câu chào hỏi này thường có tính cách điềm tĩnh, thậm chí có phần lạnh lùng, dù họ có vẻ lịch sự, nhưng lại mang đến cho người đối diện cảm giác xa cách. Khi gặp mặt đồng nghiệp hoặc người thân quen mà họ vẫn chào hỏi theo cách này thì có thể thấy họ là người thích sống trong thế giới biệt lập của riêng mình. Tuy kiểu người này gây được thiện cảm với người khác vì lịch sự, nhưng họ rất khó trở thành bạn tâm giao.

Từ “Hi” trong tiếng Anh có nghĩa là “Xin chào”. Do cách chào này bắt nguồn từ nước ngoài nên có vẻ thời thượng và trẻ trung. Những người thường dùng cách chào hỏi này dù ở độ tuổi nào thì tính cách cũng có những nét đặc trưng là vui vẻ, hào phóng, theo kịp thời đại, đối xử thân thiện, gần gũi với người khác.

Từ “Ê” nghe có vẻ bất lịch sự, dùng với bạn bè sẽ tạo cảm giác gần gũi. Những người hay dùng từ này là người sôi nổi, hào phóng, thật thà, ngay thẳng, lúc nào cũng tràn đầy sức sống.

Những người thường hỏi “Dạo này bạn thế nào” mỗi khi gặp gỡ thuộc mẫu người tự tin, họ luôn muốn mang lại cảm giác nhiệt tình, thân thiện cho đối phương, họ muốn thể hiện sự thu hút và sức cảm hóa của mình.

• Khoảng cách khi chào hỏi

Khoảng cách giữa mọi người khi chào hỏi cũng rất quan trọng. Những người cất lời chào đối phương từ đằng xa thuộc típ người hướng ngoại và nhiệt tình, họ thích tham gia các hoạt động tập thể, luôn có nhiều ý tưởng hay để khuấy động bầu không khí.

Những người chỉ đến sát gần đối phương mới lí nhí chào hỏi, dù bề ngoài có tỏ ra nhiệt tình đến đâu thì trong lòng vẫn có phần lạnh lùng, xa cách. Họ có tính cách khá truyền thống, ngại thể hiện những cử chỉ gần gũi, thân mật trước mặt người khác.

Hai bên đã giáp mặt nhau, nhưng khi chào hỏi thì đối phương bỗng lùi lại mấy bước. Có lẽ đây chỉ là một hành động vô thức, nhưng hành động kéo xa khoảng cách này lại thể hiện thái độ cảnh giác của đối phương, cho thấy đối phương không có cảm giác an toàn.

• Mức độ nhiệt tình khi chào hỏi

Chúng ta không thể thể hiện sự nhiệt tình với tất cả mọi người, nhưng sự nhiệt tình của chúng ta có thể tiết lộ mối quan hệ thân-sơ với đối phương.

Muốn biết một người có nhiệt tình chào hỏi hay không, bạn không những phải đánh giá mức độ rõ ràng của câu chào, mà còn phải chú ý đến cả giọng điệu. Nếu đối phương chào rất to và lên giọng, chứng tỏ họ rất quý mến bạn. Ngược lại, nếu đối phương chào với giọng nhỏ và trầm, khuôn mặt không có biểu hiện vui vẻ gì, chứng tỏ họ không mấy thiện cảm đối với bạn.

PHẦN B: ĐỘ CHÍNH XÁC CỦA NGÔN TỪ

Chúng ta thường mắc những lỗi nhỏ trong phát âm, như đọc sai thanh điệu của một từ hoặc một chữ nào đó, gần như không ai có thể đọc chính xác tất cả các chữ. Tỷ lệ phát âm đúng của mỗi người cũng khác nhau, có người hiếm khi đọc sai từ, có người lại thường xuyên đọc sai từ, thậm chí họ còn đọc sai cả những từ cơ bản nhất.

Bạn có nhận ra những từ sau sai ở đâu không?

Bại phục, không ngừng lỗ lực, hết đường soay sở, khí phái, lỏng nẻo, tập họp.

Có người có thể tìm ra ngay tất cả những lỗi sai, có người chỉ tìm được một vài lỗi, cũng có người lại không tìm được lỗi nào. Điều này giống như cách phát âm, mỗi người có một phát hiện khác nhau về các lỗi sai, ngoài lý do khác biệt về trình độ học vấn ra, còn có lý do bắt nguồn từ tính cách.

Có lẽ nhiều người sẽ thắc mắc rằng tính cách có thể ảnh hưởng đến khả năng phán đoán tính chính xác của ngôn từ sao? Đúng vậy, quá trình tiếp thu ngôn từ của con người hầu như giống nhau, nhưng một số thói quen và

nội dung cụ thể khi sử dụng ngôn từ thì lại phụ thuộc vào đặc điểm của mỗi người.

Những người hiếm khi nói sai và nhận sai mặt chữ thường là người có trình độ học vấn cao. Họ thuộc mẫu người nghiêm túc, truyền thống, có những yêu cầu khắt khe đối với bản thân. Họ thường có kiến thức sâu rộng, vì vậy có thể ăn nói chững chạc và được mọi người tôn trọng. Họ quan tâm đến đánh giá của người khác về kiến thức của mình, nên sẽ rất vui nếu được khen rằng có kiến thức phong phú. Đôi khi ở cạnh kiểu người này, bạn chỉ cần lặng lẽ lắng nghe là họ đã rất có thiện cảm với bạn rồi.

Những người thường xuyên nói sai và nhận sai mặt chữ chưa chắc là người có trình độ học vấn thấp, nhưng có một điều chắc chắn, họ có tính cách tương đối tùy tiện, cẩu thả. Tính cẩu thả ảnh hưởng đến việc sử dụng ngôn từ, cho nên họ mới thường xuyên nói ngược. Ví dụ, đáng lẽ phải nói: "Khi lái xe không được uống rượu, uống rượu không được lái xe", thì họ lại nói thành "Khi lái rượu không được uống xe, uống xe không được lái rượu", v.v..

Kiểu "nói ngược" này cũng là một lỗi nói sai điển hình. Những người mắc lỗi này thường có tính cách tuềnh toàng, hay quên. Hầu hết đều khá nhiệt tình, bạn sẽ thấy vui vẻ, thoải mái khi sống cùng họ, nhưng cũng sẽ đau đầu vì sự cẩu thả của họ.

Những người thường xuyên phát âm sai khác với những người nói ngược. Họ phát âm sai không phải vì sơ ý, cẩu thả, mà vì họ không biết cách phát âm đúng. Ngoài trình độ học vấn ra, nguyên nhân chủ yếu chính là tính cách. Trên thực tế, có thể kiểu người này đã được nghe cách phát âm đúng của những từ mà họ nói sai, chỉ là họ không ghi nhớ chúng trong đầu, vì trong thâm tâm họ cho rằng phát âm đúng hay sai không quan trọng, họ

chẳng quan tâm đến đánh giá của người khác về kiến thức của mình. Những người này luôn có thái độ theo kiểu “được chăng hay chớ”, không bao giờ cố gắng hết mình để vươn tới một cuộc sống tốt đẹp hơn. Họ cũng có chí tiến thủ, nhưng chí tiến thủ của họ quá kém, nên hầu hết chỉ là viên chức bình thường, không có gì nổi bật, rất khó đạt được thành công.

PHẦN C: NGÔN TỪ CŨNG CHIA “THỨ BẬC”

Eliza là gái bán hoa, sống dưới đáy xã hội. Cô ta luôn son phấn lòe loẹt, điệu đà nhưng quần áo rách rưới và nói giọng địa phương khó nghe. Những điều đó đã làm giảm đi vẻ xinh đẹp của Eliza, khiến cô ta trông như một người đàn bà quê mùa.

Giáo sư Henry Higgins là một chuyên gia ngôn ngữ học. Ông luôn giữ quan điểm: Ngôn ngữ có thể phản ánh sự sang-hèn của một người, khi bạn ưa nói những lời nho nhã, lịch thiệp, người khác sẽ cho rằng bạn là một người cao quý, đĩnh đạc ngay cả khi bạn chỉ là một kẻ lang thang.

Bạn bè của giáo sư không đồng ý với quan điểm này, vì vậy giáo sư đã chọn cô gái bán hoa Eliza kia làm đối tượng nghiên cứu.

Eliza chuyển đến sống trong nhà của giáo sư Henry Higgins và bắt đầu học cách sử dụng những ngôn từ cao sang, trong đó chú ý vào việc sử dụng từ ngữ và cách phát âm. Quả thật, không lâu sau, Eliza đã thay đổi hoàn toàn, cô theo giáo sư bước vào bữa tiệc của giới thượng lưu mà chẳng ai nhận ra thân phận thật của cô.

Câu chuyện này đã chứng minh rằng ngôn từ cũng phân thứ bậc.

Nếu ngôn từ cũng có thứ bậc, thì đâu là ngôn từ cao sang và đâu là ngôn từ thô tục?

Dùng từ chính xác, lời lẽ trau chuốt, logic và chặt chẽ là những đặc điểm chung của ngôn từ cao sang. Những người quen sử dụng kiểu ngôn ngữ này thường lớn lên trong một môi trường nề nếp, quy củ. Họ được giáo dục tốt và có khả năng tự trau dồi cao. Chúng ta thường bị thu hút bởi những người như vậy, vì ngôn từ của họ có sức hút tựa như thỏi nam châm. Ở Nhật Bản có khái niệm "ngôn linh"[1], cho rằng ngôn từ luôn ẩn chứa một sức mạnh bí ẩn, điều cốt lõi của "ngôn linh" nằm ở mức độ sử dụng chính xác ngôn từ. Ngôn từ cao sang sẽ khiến người nghe cảm thấy vui vẻ, thoải mái và có sức thuyết phục hơn trong cuộc nói chuyện.

[1] Linh hồn của ngôn ngữ.

Người sử dụng ngôn từ cao sang có ưu điểm dễ nhận thấy là năng lực xuất sắc. Họ luôn khiến người khác nhận ra năng lực của mình cả trong công việc lẫn xã giao. Nhưng đa phần họ là típ người tự phụ, không thích nghe những ý kiến trái chiều. Tốt nhất là không nên tranh cãi với họ, bởi vì có khả năng bạn sẽ chịu thua trước cách sử dụng ngôn từ sắc sảo của họ. Còn nếu bạn cứ cố tranh cãi với họ, có lẽ đó sẽ là một cuộc cãi vã không có hồi kết.

Những người có thói quen sử dụng ngôn từ thô tục không có nhiều năng lực nổi bật, họ có thể đạt được thành tựu rất lớn trong một lĩnh vực, nhưng chưa chắc đã có thành tựu trong các mối quan hệ xã giao. Do ngôn từ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mối quan hệ giữa người với người, thế nên ngôn từ thô tục sẽ không thể tạo được thiện cảm. Có một điều thú vị là mẫu người như vậy thường rất thích nói chuyện với người khác, có lẽ do không có tài ăn nói nên lúc nào họ cũng nóng lòng và muốn chứng tỏ bản thân.

PHẦN D: MỐI QUAN HỆ GIỮA CHỦ ĐỀ VÀ SỰ HỨNG THÚ

Bạn thường nói những chủ đề gì khi gặp lại bạn cũ? Bạn thường nói những chủ đề gì trong bữa trưa? Bạn thường nói những chủ đề gì khi ngắm cảnh trong công viên?

Việc lựa chọn chủ đề có liên quan đến hứng thú, cho nên chủ đề có mối quan hệ với hứng thú.

• Chủ đề luôn xoay quanh bản thân

Khi nói chuyện với người khác, những người luôn lựa chọn chủ đề xoay quanh bản thân là người hay nói về mình, ví dụ gần đây mình đã gặp gỡ ai, gặp phải khó khăn gì trong công việc, béo lên, gầy đi hay ốm đau... Nói tóm lại, họ sẽ kể tất cả những chuyện xảy ra gần đây cho đối phương nghe. Những người như vậy thường tự coi mình là trung tâm, họ chỉ biết dồn hết hứng thú vào bản thân, mục đích khi nói chuyện với người khác chỉ đơn thuần là để giãi bày tâm sự.

Cũng có một kiểu người luôn cố lồng chủ đề mà họ muốn nói vào câu chuyện. Họ không quan tâm đến cảm nhận của người khác mà chỉ muốn bộc lộ hết những điều mà mình muốn thể hiện, có xu hướng áp đặt và chi phối cuộc trò chuyện.

• Chủ đề luôn xoay quanh đối phương

Có những người khi nói chuyện luôn hỏi cặn kẽ tình hình của đối phương, chủ đề câu chuyện chỉ xoay quanh đối phương, chưa chắc là họ đã thật sự quan tâm, mà chỉ đơn giản là họ đã quen với cách trò chuyện đó. Mẫu người này thường thiếu tự tin, ít dành sự quan tâm đến bản thân, luôn ngưỡng mộ người khác và cảm giác tồn tại của họ không cao.

Họ luôn hứng thú và muốn nắm bắt mọi thông tin liên quan đến đối phương.

• Chủ đề buôn chuyện về những người xung quanh

Những người thường "buôn chuyện" rất thích nghe ngóng tin đồn của người khác, rồi lan truyền tin đồn đó. Họ đặc biệt quan tâm đến những tai tiếng của người khác, tin tức càng giật gân thì họ càng thích thú. Tuy nhiên, họ không bao giờ đưa chuyện liên quan đến bản thân mình. Điều này thể hiện tính cách mâu thuẫn của họ: một mặt thích bàn luận chuyện riêng của người khác, mặt khác lại rất coi trọng sự riêng tư của mình. Những người như vậy bề ngoài rất nhiệt tình nhưng trong lòng lẻ loi, đơn độc, cho nên họ muốn tìm kiếm cảm giác thỏa mãn bằng cách ngồi lê đôi mách chuyện riêng của người khác.

• Chủ đề luôn xoay quanh tin tức giải trí

Những người thường nói chuyện xoay quanh tin tức giải trí có xu hướng nắm giữ vai trò chi phối trong cuộc sống. Họ không muốn bàn luận chuyện của mình hoặc của những người xung quanh, nên tập trung bàn về những ngôi sao điện ảnh, thần tượng giới trẻ hoặc những nhân vật sống trong thế giới khác hẳn với mình. Họ theo đuổi thời trang và biết yêu cuộc sống, nhưng lại không phải là người có tài năng đặc biệt. Những người này thường làm việc tùy tiện, cẩu thả. Họ có rất nhiều bạn bè, nhưng những người bạn này khó có thể đối xử chân thành với họ, vì họ biết cách né tránh chuyện riêng của mình và cũng không muốn gặp rắc rối vì can thiệp vào chuyện riêng của người khác. Ở một mức độ nào đó, có thể coi họ thuộc mẫu người khôn khéo.

• Chủ đề quá cao siêu

Nếu bạn gặp một người chỉ toàn nói về kiến thức chuyên môn khó hiểu hoặc chủ đề kinh tế, chính trị thì xin chúc mừng, bạn đã có một người bạn tài giỏi. Những người này thường có hai kiểu: một là chuyên gia trong lĩnh

vực mà họ nói đến, hai là người bình thường nhưng có hiểu biết sâu rộng. Hai kiểu người này khác nhau ở chỗ: chuyên gia luôn có vô số lý luận, suy nghĩ chặt chẽ, logic rõ ràng, người bình thường sẽ không thể so sánh với họ.

Những chuyên gia chỉ am hiểu mỗi lĩnh vực mà họ nghiên cứu thường khá lập dị, họ quá tập trung vào lĩnh vực chuyên môn của mình và xem nhẹ những thú vui khác trong cuộc sống, thế nên có rất ít chủ đề để đem ra bàn luận. Những người như vậy thường khó kết bạn, vì họ không có chủ đề chung, cũng ít khi có hứng thú và sở thích chung với người khác.

Còn có những người không phải là chuyên gia, nhưng lại thích nói về các chủ đề cao siêu, vậy thì chỉ có một lý do là họ muốn khoe khoang. Họ có kiến thức rộng, bao quát nhiều lĩnh vực, là kiểu người "biết nhiều thứ nhưng chẳng giỏi thứ gì". Họ coi thường những người hiểu biết ít, luôn cố thể hiện kiến thức phong phú của mình trước mặt người khác, vì muốn để lại ấn tượng mình là người học cao hiểu rộng, chứ không quan tâm đối phương có thích họ hay không.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Sáng sớm, bạn đang di chuyển đến công ty. Đột nhiên, có ai đó gọi, "Ê!"

Những người thường chào hỏi người khác bằng từ "Ê" thường là người hào phóng, sôi nổi và thẳng thắn. Họ luôn tràn đầy sức sống và có khiếu hài hước.

Bạn quay đầu lại, anh A là đồng nghiệp trong công ty vẫy tay với bạn từ đằng xa.

Anh A cất lời chào người khác từ đằng xa chứng tỏ anh ta là người hướng ngoại, nhiệt tình. Người như vậy thích tham gia các hoạt động tập

thể và có nhiều ý tưởng hay để khuấy động bầu không khí.

Anh A bước đến chỗ bạn, hai người vừa đi vừa nói chuyện.

Bạn phát hiện ra thỉnh thoảng anh ta nói sai thành ngữ, chẳng hạn câu "không thèm nhìn một cái" thì anh ta lại nói là "không thèm xem một cái".

Những người thường xuyên nói sai từ thường có tính cẩu thả. Nói ngược cũng thể hiện tính cẩu thả, nhưng nó còn thể hiện sự nhiệt tình.

Thỉnh thoảng anh ta còn nói ngược, như nói "Louis Vuitton" thành "Louis Ttonvui".

Anh ta chủ động nói chuyện với bạn về nghiệp vụ trong công ty. Tuy đó không phải là lĩnh vực chuyên môn của anh ta, nhưng anh ta vẫn tỏ ra rất am hiểu.

Một người không phải là chuyên gia, nhưng lại thích nói về các chủ đề "cao siêu" là vì muốn khoe khoang. Anh ta muốn để lại ấn tượng mình là nhà thông thái.

Chương 13

NGHĨ MỘT ĐẰNG NÓI MỘT NẺO

Thói quen nghĩ một đằng nói một nẻo đã ăn sâu vào cuộc sống của con người, vì vậy những lời nói dối có thể vạch trần nội tâm của chúng ta.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Bà I thấy con gái mình gần đây thường về rất muộn, bà vặn hỏi lý do. Cô bé nói: “Con đến nhà bạn X làm bài tập.”

Bà I không nghi ngờ gì. Nhưng chỉ được vài hôm, con gái bà lại tiếp tục về muộn. Một hôm, bà I tình cờ nhận được cuộc điện thoại của X - cô bạn mà con gái bà nói là đến nhà để cùng làm bài tập. Cô bé hỏi con gái bà có nhà không. Bà I vô cùng ngỡ ngàng. Thực ra, con gái bà đi làm thêm trong siêu thị sau giờ học. Vì vậy, khi cô bé về nhà, bà đã mắng cô bé một trận gay gắt.

Về sau, bà I mới biết con gái bà đi làm thêm để kiếm tiền mua quà sinh nhật cho bà. Cô bé nói dối vì muốn dành cho bà sự bất ngờ. Bà I đã rất hối hận.

Theo thống kê, trung bình cứ 10 phút thì con người lại nói dối ba lần. Bạn có thể tưởng tượng được trong các cuộc diễn giảng hoặc đàm phán,

mỗi phút sẽ xuất hiện bao nhiêu lời nói dối? Nếu nói chuyện với ba người trong vòng 20 phút, bạn có khả năng nhận được 18 lời nói dối.

Mỗi người trong chúng ta đều từng "nghĩ một đằng nói một nẻo", có khi là bất đắc dĩ, nhưng hầu hết những lời nói dối đều nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta, nói cách khác là chúng ta tự lựa chọn nói dối. Lời nói dối thể hiện tâm lý phức tạp của con người, cho nên thông qua lời nói dối, chúng ta có thể nhìn thấu nhiều câu chuyện ẩn giấu đằng sau.

PHẦN A: NHỮNG LỜI NÓI DỐI PHỔ BIẾN

Có một câu chuyện cười về những lời nói dối kinh điển như sau. Trang web nói: "Chúng tôi miễn phí."

Bưu chính nói: "Chúng tôi kinh doanh thua lỗ."

Ông chủ nói: "Tôi sẽ không quên sự đóng góp của bạn." Tài xế xe khách nói: "Khởi hành đúng giờ."

Doanh nhân nói: "Đại hạ giá."

Ngôi sao nói: "Chúng tôi chỉ là bạn bè."

Lãnh đạo nói: "Sau đây, tôi sẽ nói ngắn gọn vài câu."

Câu chuyện cười này trở nên kinh điển vì những người hoặc tổ chức đó đã thốt ra những lời nói dối trên nhưng hầu hết mọi người đều không tin là thật. Những lời nói dối này phản ánh một hiện tượng thường thấy trong xã hội, đó là con người nói dối vì lợi ích riêng – đây là lý do phổ biến nhất.

Có một điều chắc chắn là chúng ta nói dối vì lợi ích của bản thân, bằng không lời nói dối sẽ trở nên vô nghĩa. Có thể chia lời nói dối thành hai loại dựa theo ảnh hưởng của chúng đối với người khác: lời nói dối có hại và lời

nói dối vô hại. Trong đó chúng ta thường đưa ra những lời nói dối vô hại. Ví dụ, khi bạn đi mua sắm cùng một người bạn, cô ấy thử một chiếc váy đen, hỏi bạn trông có đẹp không. Dù nghĩ chiếc váy đó chẳng có gì nổi bật, nhưng nhìn cô bạn có vẻ rất thích, nên bạn vẫn gật đầu khen đẹp. Sự không trung thực của bạn không những không làm tổn thương cô bạn mà còn giữ được ấn tượng tốt trong lòng cô ấy. Đây là lời nói dối vô hại thường gặp nhất và cũng thường được sử dụng nhất.

Ở mức độ chi tiết hơn, có thể chia lời nói dối vô hại thành lời nói dối lớn và lời nói dối nhỏ. Đôi khi chúng ta sẽ nói những lời nói dối lớn. Ví dụ, một gia đình đang rất hạnh phúc, đột nhiên người cha bị chẩn đoán đang mắc căn bệnh X, cần tiến hành phẫu thuật. Nhưng họa vô đơn chí, trong lúc người cha chuẩn bị phẫu thuật thì người con trai đã qua đời vì một tai nạn xe hơi. Sau khi thảo luận kỹ lưỡng, cả gia đình quyết định nói dối người cha rằng cậu con trai đã đi công tác, đợi đến khi ca phẫu thuật kết thúc mới nói sự thật. Lời nói dối kiểu này xuất phát từ lợi ích của người khác, nên thường nhận được sự thấu hiểu của đối phương và sự khoan dung về mặt đạo đức. Tuy nhiên, nó cũng phải có mức độ. Nếu bạn lấy tiêu chuẩn của mình để nói lời dối trá trái với mong muốn của người khác và chuẩn mực xã hội, mà vẫn gán cho danh nghĩa "vì muốn tốt cho bạn", thì đó không còn là lời nói dối vô hại nữa.

Đặc điểm rõ ràng nhất của những lời nói dối có hại là "vừa hại mình vừa hại người". Có thể phân chia mức độ gây hại là nặng hoặc nhẹ. Có lời nói dối gây hại rất nhỏ hoặc chỉ gây hại gián tiếp, nhưng có lời nói dối lại gây hại nghiêm trọng cho người khác.

Thanh thiếu niên thường nói dối cha mẹ và giáo viên của mình. Khi ở trước mặt cha mẹ, các em thường nói dối để che đậy thông tin, tránh bị

trừng phạt. Đây cũng là lý do tại sao học sinh luôn nói dối về biểu hiện ở trường (bao gồm cả kết quả học tập).

Nhìn bề ngoài những lời nói dối này không mang lại tổn hại gì cho cha mẹ và giáo viên, nhưng trên thực tế nó đã gây ra những vết thương vô hình.

Lừa đảo là lời nói dối nghiêm trọng nhất. "Hành động" này hình thành dựa trên nhiều lời nói dối, không chỉ làm hại cho đối phương, mà còn gây hại cho xã hội. Do đó, kiểu nói dối này không phù hợp với đạo đức xã hội, bị pháp luật trừng phạt. Lừa đảo là một ví dụ điển hình của việc làm "vừa hại mình vừa hại người", thể hiện bản chất của lời nói dối theo hướng cực đoan.

PHẦN B: NÓI DỐI THEO THÓI QUEN

Tại sao lời nói dối là một phần không thể thiếu trong cuộc sống?

Có hai lý do chính: Một là nói dối theo thói quen, hai là để che đậy nội tâm.

Một lời nói dối được gọi là dối trá vì nó không phản ánh suy nghĩ và cảm xúc thật của con người. Đôi khi chúng ta dùng lời nói dối để cảm thấy thoải mái, nhẹ nhàng hơn khi phải đối phó với sự việc. Bạn không thích một người nào đó nhưng lại không chịu được áp lực sau khi trở mặt với anh ta, nên bạn nói dối rằng bạn có ấn tượng tốt về anh ta. Mỗi lần hai người gặp nhau, bạn sẽ đối phó với người này bằng cách nói dối, lâu dần các bạn giữ được một mối quan hệ không tệ. Tuy mối quan hệ này không khiến bạn thật sự vui vẻ, nhưng ít nhất nó cũng không mang lại cho bạn những rắc rối, căng thẳng.

Chính vì lời nói dối có thể khiến mọi người cảm thấy thoải mái, cho nên một số người đã tạo thành thói quen hễ mở miệng ra là nói dối. Kiểu

người này tạo cho người khác cảm giác họ làm gì cũng không nghiêm túc, dần dà "không đáng tin" trở thành thương hiệu nhận diện của họ. Những người như vậy không mang lại cho đối phương cảm giác an toàn trong mối quan hệ, bởi vì chúng ta không biết được câu nào của họ là thật, câu nào là giả.

PHẦN C: ĐIỀU KỲ DIỆU CỦA "NÓI NGƯỢC"

Phụ nữ rất thích "nói ngược".

Khi phụ nữ cảm thấy một người đàn ông rất tốt, họ thường nói với người khác rằng "Anh ta tệ lắm", khi họ muốn có một món đồ nào đó, nhưng không có được nó, họ thường nói "Tôi chẳng thèm."

Thực chất "nói ngược" cũng là một kiểu nói dối, nghĩ một đằng nói một nẻo. Chỉ có điều, "nói ngược" khác nói dối ở chỗ, nói ngược không nhằm mục đích lấy lợi cho mình, và cũng không làm hại ai, nhưng nó phản ánh nội tâm phức tạp của con người.

Điều thú vị là, đàn ông biết rõ phụ nữ thích "nói ngược", nhưng họ không bao giờ hiểu được ý nghĩa của những câu "nói ngược" thốt ra từ miệng phụ nữ. Phụ nữ cũng chẳng hiểu tại sao đàn ông lại không hiểu câu "nói ngược" của mình. Việc này cũng giống như những người biết cuộn lưỡi không thể hiểu được vì sao có nhiều người lại không biết cuộn lưỡi, bởi vì đối với họ, cuộn lưỡi rất dễ làm.

Hiểu được câu "nói ngược" của phụ nữ rất quan trọng, nó không chỉ giúp chúng ta tránh được nhiều hiểu lầm không đáng có, mà còn giành được thiện cảm của phái đẹp. Nhưng những người đàn ông chỉ biết tiếp nhận nội dung ngôn ngữ, chứ không biết tiếp nhận ý nghĩa đằng sau thì làm thế nào phân biệt được câu "nói ngược" và câu "nói xuôi" của phụ nữ? Dưới đây,

tôi sẽ đưa ra một vài tình huống mà phái mạnh thường phán đoán sai để giúp các bạn tìm hiểu câu “nói ngược” của phụ nữ.

Mỗi khi giận dỗi, phụ nữ thường nói những câu như “Biến đi”, “Đừng làm phiền tôi”. Lúc này, hãy đặc biệt chú ý đến ngữ cảnh và giọng nói của cô ấy. Ví dụ, một cô gái đang làm việc thì bạn trai gọi điện thoại tới, cô gái nói “Đừng làm phiền em.” Nếu đó là một tông giọng thấp thì rất có thể cô ấy đang bận thật.

Khi đàn ông khen ngợi vóc dáng hoặc nhan sắc của phụ nữ, nếu đối phương nói “Đáng ghét”, chứng tỏ rằng cô ấy đang ngượng ngùng, nhưng trong lòng thì rất vui vẻ. Nhưng nếu cô ấy nói câu này mà không mỉm cười hay chẳng có một cử chỉ điệu đà nào, thì chứng tỏ rằng cô ấy thực sự giận dỗi.

Khi cãi nhau, phụ nữ hay nói “Chia tay đi”, “Ly hôn đi”. Đàn ông không hiểu những lời này là thật hay giả. Nếu cô ấy giận dữ đòi chia tay, đặc biệt là nói chia tay trong lúc cãi vã, thì đa phần là nhất thời giận dỗi. Nhưng nếu cô ấy đề nghị chia tay khi hai người đang bình tĩnh, hoặc chủ định tìm cơ hội phù hợp mới nói chia tay chứ không phải khi đang cãi nhau, thì rất có thể cô ấy đã suy nghĩ kỹ càng. Lúc này, dù bạn cố níu kéo thì cũng chỉ vô ích.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Hôm nay là ngày mồng bảy tháng bảy âm lịch, là ngày lễ tình nhân của Trung Quốc. Bạn bí mật mua một sợi dây chuyền tặng vợ, muốn làm cô ấy ngạc nhiên.

Bạn mở chiếc hộp đựng dây chuyền trước mặt vợ, cô ấy ngạc nhiên thốt lên: “A!”

Cô ấy: “Ghét! Phí tiền! Lần sau anh đừng mua nữa!”

Hầu hết phụ nữ đều thích đồ trang sức. Họ rất thích các hành động lãng mạn của ông chồng như tặng quà. Vì vậy, cô ấy nói “ghét” thực ra có nghĩa là “thích”. Nếu bạn nghe lời cô ấy, lần sau không mua quà nữa, vậy là bạn đã hiểu sai ý của cô ấy.

Cô ấy cầm sợi dây chuyền, nói với bạn: “Anh đeo lên cho em.”

Đàn ông tự tay đeo cho vợ món quà mình tặng là một hành động lãng mạn. Cho nên, câu này là thật. Bạn không được coi nó là một câu nói ngược, rồi không làm.

Cô ấy hỏi bạn: “Có đẹp không?” Bạn trả lời: “Đẹp lắm.” Cô ấy lườm bạn một cái: “Nói xạo! Trông chẳng đẹp chút nào!”

Phụ nữ thích được người khác khen đẹp, nhưng họ luôn khiêm tốn từ chối hoặc giả vờ không thừa nhận điều đó. Câu này là một câu nói ngược, bạn không nên dại dột nói: “Ừm, em nói đúng.”

Bạn: “Chúng ta ra ngoài ăn nhé.” Cô ấy trả lời: “Đừng ra ngoài ăn. Em mua nhiều đồ ăn lắm. Mình ăn ở nhà cho tiết kiệm.”

Đa số phụ nữ đều giỏi “tính toán chi ly”. Cô ấy đã cảm động vì nhận được quà của bạn, nên không cần thiết phải ra ngoài ăn cho lãng phí. Câu này quá nửa là nói thật, nhưng trong lòng cô ấy cũng có thể hơi dao động. Nếu lúc này người đàn ông vẫn muốn đi ăn, thì chỉ cần khuyên thêm vài câu là được.

Chương 14

NÉT CHỮ NẾT NGƯỜI

Người làm sao, chữ chiêm bao làm vậy.

Hãy học cách "giám định" người khác từ nét chữ.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

"Kẻ đánh bom điên rồ"[1] ở thành phố New York gửi thư viết tay đến các tờ báo khiêu khích cảnh sát. Từ nét chữ ngay ngắn của hắn, tiến sĩ James Brussel đoán rằng nghi phạm đã được tiếp nhận một nền giáo dục tốt và có thái độ làm việc nghiêm túc.

[1] Kẻ đánh bom điên rồ bắt đầu gây án từ năm 1940. Thủ phạm là George Metesky. Hắn đặt bom tại nhiều địa điểm xung quanh thành phố New York, Mỹ, trong suốt 16 năm. Mãi đến năm 1956, hắn mới bị sa lưới.

Sherlock Holmes toàn tập có rất nhiều trường đoạn miêu tả về nét chữ. Trong vụ án "Dấu bộ tứ", Sherlock Holmes cũng đã đưa ra những suy đoán về tính cách của người viết thông qua nét chữ: "Chữ viết đều và dễ đọc, hẳn là của một người có thói quen quy củ và cá tính mạnh mẽ. Hãy nhìn những chữ cao mà xem: chúng hầu như không nhô lên khỏi hàng chữ thấp. Viết chữ d mà cứ như chữ a, còn chữ l thì y hệt chữ e. Những người có cá tính

luôn viết những chữ cao khác biệt rõ rệt, cho dù họ có viết tháu đến đâu đi nữa. Những chữ k của người này có sự do dự, còn chữ viết hoa cho thấy niềm tự trọng…”[2]

[2] Theo Sherlock Holmes toàn tập, Arthur Conan Doyle.

“Ngôn, tâm thanh dã, thư, tâm họa dã. Thanh thư hình, quân tử tiểu nhân kiến hỹ.” Câu nói của Dương Hùng, học giả nổi tiếng thời Tây Hán có nghĩa là: Lời nói là âm thanh của trái tim, chữ viết là bức vẽ của trái tim, từ lời nói và nét chữ của một người có thể phán đoán được người đó là quân tử hay tiểu nhân.

Từ hơn 1.000 năm trước, người Trung Quốc đã nhận ra mối quan hệ giữa nét chữ và tâm lý của con người. Vào thế kỷ XVII, phương Tây cũng có tác phẩm đầu tiên viết về bút tích học. Tuy bút tích học phát triển chậm, các lý thuyết cũng chưa hoàn thiện, nhưng mọi người đã phải công nhận mối quan hệ chặt chẽ giữa nét chữ và tâm lý học. Sau đây chúng tôi sẽ giới thiệu ngắn gọn về mối quan hệ này.

PHẦN A: NÉT CHỮ CŨNG THỂ HIỆN “CÁ TÍNH”

Khi tìm hiểu chữ viết của người khác, bước đầu tiên chúng ta cần quan sát kỹ nét chữ thông qua các khía cạnh dưới đây.

• Lực nhấn của nét bút

Lực nhấn của nét bút chỉ lực ấn ngòi bút. Vật dụng chính để viết chữ của người Trung Quốc thời xưa là bút lông và giấy Tuyên[3]. Những người dùng nhiều lực khi viết chữ có thể làm mực thấm ướt giấy Tuyên, vì vậy người xưa xem mực thấm qua mấy lớp giấy để đoán lực nhấn của nét bút.

[3] Giấy Tuyên xuất hiện sớm nhất ở Tuyên Châu, tỉnh An Huy (nay thuộc huyện Kinh, tỉnh An Huy, Trung Quốc), được làm từ vỏ cây đàn hương và rơm rạ. Đây là một loại giấy quý, mặt giấy trắng mịn, hút mực đều và nhanh, thường được dùng trong nghệ thuật thư pháp, hội họa.

Những người có lực nhấn mạnh thường có tính cách mạnh mẽ và có xu hướng chi phối người khác. Họ có sự tự tin cao, ham muốn thành công mãnh liệt. Những người có lực nhấn vừa phải, nét bút trơn mượt thường giỏi suy nghĩ, tư duy rõ ràng, lạc quan, vui vẻ, được mọi người chào đón. Còn những người có lực nhấn nhẹ, nét bút lướt như gió thường thiếu nghị lực và can đảm, họ không đủ tự tin vào chính mình.

• Bố cục kiểu chữ

Những người viết chữ theo bố cục chặt chẽ, tỷ lệ cân đối thường là người thật thà, chất phác, làm việc nghiêm túc, cẩn thận. Nếu bố cục chữ kỳ lạ, tỷ lệ không cân đối thì chứng tỏ người viết có tính cách yếu đuối, ngay cả chữ viết họ cũng không thể kiểm soát được nữa là cuộc sống của mình.

Có người khi viết chữ thường thích lồng thêm một số "chữ hoa", đó không phải là kiểu chữ chính thức. Kiểu chữ này không chuẩn mực, trông hơi kỳ lạ, nhưng đôi khi sẽ khiến người khác phải ngạc nhiên. Những người dùng kiểu chữ như vậy có trí tưởng tượng phong phú và nhiệt tình, nhưng rất khó có thể kiên trì hoàn thành công việc, hay bỏ dở giữa chừng.

• Hình dạng kiểu chữ

Chúng ta có thể dễ dàng quan sát được kích cỡ và hình dạng của kiểu chữ. Có người viết chữ to tướng, chiếm gần hết tầm nhìn; có người viết chữ lí nhí, nhỏ như con kiến; có người viết chữ vuông vắn, ngay ngắn; có người

viết chữ không có góc cạnh, nét chữ tròn trịa; lại có người viết chữ dài ngoằng, như thể đang trong thời kỳ "giảm eo".

Những người viết chữ to tướng có tính cách phóng khoáng, rộng rãi, làm việc không câu nệ tiểu tiết, nhưng đôi khi lại thành cẩu thả, dễ bỏ qua những điều nhỏ. Những người viết chữ vừa phải khá cẩn thận, chu đáo, có đủ tự tin có thể đạt được mục tiêu của mình. Họ có tư duy rõ ràng, suy nghĩ toàn diện, nên có thể lập kế hoạch trước khi hành động. Còn những người viết chữ lí nhí khó có thể trở thành nhà lãnh đạo, vì họ thiếu can đảm, không giỏi giao tiếp, làm việc gì cũng đắn đo suy nghĩ. Ngoài ra, họ có một trái tim nhạy cảm, luôn muốn nhận được sự quan tâm đặc biệt của người khác.

Những người viết chữ tròn trịa thường là phụ nữ, không có chủ kiến. Họ có tính cách dịu dàng, khiêm tốn và khoan dung. Nhưng những người này cũng thường thiếu tự tin.

Đa số những người viết chữ góc cạnh, sắc nét và rắn rỏi là đàn ông. Do họ không chịu giảm lực nhấn khi viết những nét cong. Kiểu chữ này chứa nhiều sức mạnh, đàn ông viết theo kiểu chữ này thường là người dám làm dám chịu, thẳng thắn, nhưng có nhiều khả năng theo chủ nghĩa nam quyền. Còn những người phụ nữ viết theo kiểu chữ này thường có xu hướng nam tính, họ làm việc một cách nghiêm túc và nhanh chóng, rất coi trọng quyền lực.

Những người viết chữ dài ngoằng thường có tính cách khép kín và vô cùng nhạy cảm. Kiểu người này coi thất bại là sự sỉ nhục, nên họ rất quan tâm đến đánh giá của người khác, luôn muốn để lại một ấn tượng tốt đẹp trong lòng đối phương. Họ không giỏi xử lý các mối quan hệ, nhưng cư xử

chân thành với mọi người, nếu không trao đổi sâu hơn thì bạn sẽ không thật sự hiểu được họ.

• Khoảng cách giữa các chữ

Khi tìm hiểu chữ viết của người khác, chúng ta không những cần phải quan sát từng chữ riêng lẻ, mà còn phải xem xét bố cục tổng thể của văn bản, nhất là khoảng cách giữa các chữ.

Chúng ta rất dễ quan sát được khoảng cách giữa các chữ. Có người viết các chữ cách xa nhau, có người thì ngược lại. Khoảng cách giữa các chữ của một người có liên quan gì đến tính cách?

Những người viết khoảng cách giữa các chữ rộng, bố cục văn bản rời rạc là người nhiệt tình, hào phóng, không câu nệ tiểu tiết. Họ thường là người bao dung, rộng lượng. Kiểu người này không thích tính toán những điều nhỏ nhặt, ít khi tức giận, họ luôn đắm chìm trong niềm vui. Nhưng một khi họ bị chọc giận sẽ rất khó nguôi cơn giận.

Những người viết khoảng cách giữa các chữ hẹp, bố cục văn bản dày di dày dít thường quá quan tâm đến hình ảnh của bản thân, quá ràng buộc bản thân, vì vậy họ trầm lặng, ít nói và có mối quan hệ hạn hẹp. Những người như vậy rất khó bị chọc cười, có rất ít chuyện có thể làm họ thực sự vui mừng, cho nên chỉ số hạnh phúc của họ khá thấp.

• Độ nghiêng của chữ

Chữ viết cũng có độ nghiêng. Hầu như chữ nào chúng ta viết ra cũng nghiêng. Có người viết chữ nghiêng sang trái, có người viết chữ nghiêng sang phải, có người lại khá đặc biệt: chữ thì viết nghiêng sang trái, chữ lại viết nghiêng sang phải.

Những người có thói quen viết chữ nghiêng sang trái là người lạc quan, tràn đầy năng lượng, luôn khiến mọi người cảm nhận được sự nhiệt tình và sức sống của họ. Họ có chí tiến thủ, luôn sẵn sàng tham gia trải nghiệm những điều mới. Tuy có vẻ hơi lười nhác, nhưng trong thâm tâm họ luôn khao khát có một cuộc sống năng động và có tổ chức.

Những người viết chữ nghiêng sang phải thường có tính cách cổ quái, không hòa đồng. Họ có những sở thích đặc biệt, thường thu mình trong thế giới nhỏ bé của riêng mình. Họ thích lẩn trốn trong thế giới đó, không muốn bị làm phiền. Cho dù đôi khi họ cảm thấy cô đơn, nhưng họ cũng không muốn từ bỏ cách sống này. Điều này đúng với những người viết chữ Hán, còn nếu là chữ La tinh thì ngược lại.

Những người viết chữ lúc thì nghiêng sang trái, lúc lại nghiêng sang phải thường có hai nhân cách. Bề ngoài họ tỏ ra nhiệt tình, cởi mở, mâu thuẫn với nội tâm truyền thống và rụt rè, ngượng ngùng, là "kẻ hai mặt", làm việc không câu nệ tiểu tiết và rất nhạy cảm. Tính cách này khiến họ không thể tập trung lâu vào một việc, nên thường có kết quả đầu voi đuôi chuột.

PHẦN C: THỜI ĐẠI MỚI, CÁCH VIẾT CHỮ MỚI

Khoa học và công nghệ phát triển đã khiến máy tính và điện thoại di động trở nên phổ biến trong cuộc sống và công việc của chúng ta. Trong một số phương diện, gõ chữ bằng máy tính thậm chí còn thay thế văn bản viết tay. Dưới đây, chúng ta sẽ cùng phân tích "cách viết chữ" mới mẻ này.

• Tốc độ gõ chữ

Tất nhiên, chữ đánh máy cũng có nhiều kiểu chữ khác nhau, nhưng trong đa số các trường hợp, việc lựa chọn kiểu chữ không phải do bản thân

người đánh máy quyết định, nên không cần bàn luận. Tuy nhiên, chúng ta có thể phân tích tính cách của một người thông qua tốc độ gõ chữ. Cách này có thể giúp chúng ta nhanh chóng đoán được tính cách và những thay đổi về cảm xúc của đối phương khi nhắn tin trò chuyện trên mạng internet.

Những người gõ chữ nhanh và gần như không ngừng nghỉ thường có khả năng tư duy nhanh nhạy. Họ thích nắm quyền kiểm soát, và thường có những ý tưởng tuyệt vời có thể khiến mọi người hết sức kinh ngạc. Nhưng họ thiếu kiên nhẫn và có thể gây phản cảm cho người khác vì tính cách kiêu ngạo.

Những người gõ chữ nhanh, nhưng không liên tục và có nhiều lỗi chính tả, đa phần là người trẻ tuổi và bốc đồng. Họ làm việc gì cũng thường không chú ý đến hậu quả, không quan tâm đến những lời bàn luận của người khác, chỉ muốn làm theo ý mình.

Những người gõ chữ chậm có tính cách khác nhau, có người tuy gõ chữ chậm, nhưng suy nghĩ logic, hiếm khi gõ sai chữ. Những người này thường làm việc bình tĩnh, giỏi suy xét, biết cách xử lý ổn thỏa các vấn đề.

Còn những người gõ chữ chậm, sử dụng từ ngữ đơn giản thường là người lớn tuổi, ít tiếp xúc với máy tính. Nếu đó là người trẻ tuổi, thì chứng tỏ đối phương khá lười nhác, tư duy đơn thuần.

• Từ tin nhắn điện thoại đến việc sử dụng các ký hiệu

Trong cuộc sống thực tế, tin nhắn điện thoại đã gần như thay thế thư viết tay. Chúng ta cũng có thể nhận ra một số đặc điểm tính cách của đối phương qua những dòng tin nhắn của họ.

Đầu tiên là tốc độ nhắn tin. Có những người nhắn tin bằng cả hai tay với tốc độ rất nhanh, có khi chỉ cần vài giây đã soạn xong một tin nhắn. Họ

thường theo đuổi thời trang, thích những món đồ phù hợp với trào lưu mới. Họ không thể chịu được sự buồn chán và cô đơn, vì vậy điện thoại di động là người bạn thân nhất của họ. Kiểu người này có tính cách hơi ích kỷ, họ thường đắm chìm trong thế giới riêng.

Thứ hai là nội dung tin nhắn. Những người nhắn tin ngắn gọn, súc tích là người chân thành, chất phác, họ có tính kỷ luật cao, nhưng không cổ hủ, cứng nhắc. Những người nhắn tin dây dưa, dài dòng thường khá nóng nảy, thiếu tự tin, không thể xử lý được các vấn đề. Những người thích sử dụng nhiều biểu tượng cảm xúc trong tin nhắn thường khá trẻ con, họ lạc quan, có chí tiến thủ, biết tìm niềm vui trong cuộc sống và có nhiều sức sống. Tuy nhiên, họ lại thường dao động về mặt tình cảm, cảm xúc trồi sụt rất nhanh.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn nhìn thấy một tài liệu do sếp viết trong phòng làm việc của anh ta. Bạn cẩn thận quan sát chữ viết của sếp. Kiểu chữ vuông vắn và góc cạnh;

Những người đàn ông chọn kiểu chữ góc cạnh, dễ đọc đều rất nam tính, thẳng thắn, nhưng họ có khả năng theo chủ nghĩa nam quyền.

Kiểu chữ của anh ta có bố cục hợp lý;

Những người có chữ viết theo bố cục chặt chẽ, tỷ lệ phù hợp, quá nửa là người chân thành, chất phác, làm việc nghiêm túc, cẩn thận.

Khoảng cách giữa các chữ vừa phải;

Những người viết khoảng cách giữa các chữ vừa phải là người không quá hướng ngoại, cẩu thả, cũng không quá khó tiếp xúc.

Chữ của anh ta chỉ hơi nghiêng;

Những người viết chữ hơi nghiêng thường nằm giữa những người lạc quan, hòa đồng và người cổ quái, khó gần. Họ là những người hòa đồng, nhưng có tính kỷ luật cao.

Nét chữ hằn trên mặt sau của tờ giấy.

Người dùng nhiều lực ấn ngòi bút có tính cách mạnh mẽ, muốn chi phối người khác. Họ có lòng tự tin cao, khao khát có được thành công.

Chương 15

TIỀN BẠC PHẢN CHIẾU TÍNH CÁCH

Quan điểm về tiền bạc và quản lý tài chính của một người có nhiều nét tương đồng với đặc điểm tính cách của người đó.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Cô K mới quen một anh chàng có vẻ ngoài sáng láng, cử chỉ phong độ, rất đỗi hoàn hảo. Tuy nhiên, cô không tán thành cách anh ta ứng xử với tiền bạc. Anh ta quá quan tâm chuyện có bao nhiêu tiền, thường xuyên tăng ca để kiếm thật nhiều tiền và có một cuộc sống tốt. Trong đầu anh ta lúc nào cũng chỉ nghĩ đến thăng chức, tăng lương...

Cô K rất hoang mang: Rốt cuộc anh ấy thích tiền hơn hay thích mình hơn? Có nên kết hôn với người như thế này không?

Hầu như ai cũng thích tiền. Mỗi người đều có cách ứng xử riêng đối với tiền bạc, từ việc quản lý tiền cho đến thói quen sử dụng tiền đều mang đậm dấu ấn cá nhân.

Lấy cách xếp tiền làm ví dụ, có những người thích xếp tiền theo mệnh giá, vuốt thẳng từng tờ rồi xếp lại ngay ngắn. Có những người lại nhét tiền lộn xộn vào trong túi ví, đến khi cần dùng mới lục lọi. Từ những chi tiết

nhỏ trong việc ứng xử với tiền bạc, chúng ta có thể phân tích và nhìn thấu một người.

PHẦN A: GIÁ TRỊ QUAN

"Tam quan bất chính" là một trong 171 câu thành ngữ tiếng Trung mới được Bộ Giáo dục công bố vào tháng 8 năm 2007. "Tam quan" bao gồm: thế giới quan, nhân sinh quan và giá trị quan. "Tam quan bất chính" chỉ ba quan niệm trên đều không đúng đắn.

Giá trị quan là quan niệm của chúng ta về ý nghĩa và tầm quan trọng của mọi vật, nó thể hiện giá trị thật của sự vật, và giá trị của sự vật đó trong lòng chúng ta. Ví dụ, một chú chó xinh xắn sẽ có ý nghĩa rất quan trọng đối với người chủ biết yêu thương nó, nhưng nó sẽ chẳng có giá trị gì đối với những người không ưa chó.

Giá trị quan của một người có thể tiết lộ đặc điểm tính cách của người đó, đặc biệt là phẩm chất đạo đức. Cái gì có giá trị? Cái gì không có giá trị? Mỗi người có một quan điểm khác nhau. Năm 2018 ở Trung Quốc từng xảy ra sự việc một sinh viên đại học chết đuối vì cứu một người già sẩy chân ngã xuống hồ chứa nước, tạo nên cuộc tranh luận sôi nổi trong xã hội. Có người cho rằng đất nước không dễ gì mới đào tạo được một sinh viên đại học, hơn nữa người già không thể sánh được với những giá trị mà cậu sinh viên đại học tạo ra cho xã hội. Cho nên hành động cứu người của cậu ta là không có giá trị. Nhưng có người lại cho rằng hành động xả thân vì nghĩa thể hiện đạo đức cao quý, việc làm của cậu sinh viên đại học là tấm gương đạo đức cho mọi người noi theo, nên rất đáng giá. Cũng có người cho rằng tính mạng của mọi người đều bình đẳng, nên không có chuyện đáng hay không đáng.

Lý do có ba quan điểm về câu chuyện trên là vì giá trị quan của mọi người không giống nhau. Giá trị quan có ý nghĩa rất quan trọng trong việc tìm hiểu một người, đặc biệt là phẩm chất đạo đức của người đó.

PHẦN B: QUAN NIỆM VỀ TIỀN BẠC

Quan niệm về tiền bạc chỉ thái độ của chúng ta đối với đồng tiền, nó có mối liên quan chặt chẽ với nhân sinh quan và giá trị quan. Những quan niệm khác nhau về tiền bạc phản ánh khát vọng khác nhau của chúng ta, nó quyết định lý tưởng của chúng ta, và ảnh hưởng đến thái độ ứng xử của chúng ta đối với người thân và bạn bè.

Có bốn quan niệm phổ biến về tiền bạc: thứ nhất "đồng tiền là vạn năng", thứ hai "đồng tiền không phải là vạn năng, nhưng không có tiền thì chẳng làm được việc gì", thứ ba "dù có tiền hay không cũng phải sống vui vẻ"; thứ tư "tiền là rác rưởi".

Trong xã hội hiện đại, có rất nhiều người giữ hai quan điểm đầu tiên về tiền bạc, trong đó những người giữ quan điểm thứ hai chiếm phần hơn. Những người giữ quan điểm thứ nhất được gọi là "những người theo chủ nghĩa tôn thờ đồng tiền". Họ cho rằng mọi thứ trong xã hội đều có liên quan đến tiền, có tiền là có tất cả. Họ ngưỡng mộ những người giàu có, mong muốn có một cuộc sống xa hoa, thích được người khác nhìn mình với ánh mắt ngưỡng mộ. Họ có giấc mơ làm giàu, tất cả những gì họ làm đều hướng đến mục tiêu trở thành tỷ phú trong tương lai. Tuy nhiên, có những người quyết tâm thực hiện giấc mơ này bằng hành động thực tế, nhưng cũng có những người chỉ biết sống trong ảo tưởng mỗi ngày, khiến cho giấc mơ đó ngày càng xa vời.

Những người coi "đồng tiền là vạn năng" luôn có tham vọng và sự quyết đoán, nhưng vì họ quá coi trọng đồng tiền, nên gần như không có bạn

bè, thậm chí còn sẵn sàng trở mặt với cả người thân.

Quan niệm thứ hai là quan niệm phổ biến nhất về tiền bạc. Những người này cho rằng tiền là thứ quý giá, nhưng không đến nỗi vì tiền mà làm những việc sai trái, bất chấp tất cả. Họ không muốn chỉ vì tiền mà làm những việc có mức độ rủi ro cao, chứ đừng nói đến những việc có hại cho sức khỏe hoặc trái pháp luật. Nhưng kiểu người này rất thích tiền, họ cố làm mọi thứ để kiếm sống. Khi cần tiền, họ có thể trở thành người coi đồng tiền là vạn năng.

Không có nhiều người giữ quan điểm thứ ba về tiền bạc. Chỉ những người từng trải qua sự tôi rèn của cuộc đời và năm tháng mới có được thái độ ung dung, cho nên những người có quan điểm này thường là người già, rất hiếm người trẻ tuổi giữ quan điểm "dù có tiền hay không cũng phải sống vui vẻ". Còn những người trẻ tuổi mang quan niệm này đa phần là người không có chí tiến thủ.

Ngược lại những người mang quan niệm thứ tư về tiền bạc lại thường là người trẻ tuổi. Họ có quan niệm sai lệch, coi đồng tiền là thứ xấu xa, điều này thể hiện thế giới nội tâm của họ liên tục bị đả kích, cảm xúc không ổn định. Họ vốn không căm ghét tiền bạc, chẳng qua chỉ muốn trút ra sự bất mãn trong lòng.

PHẦN C: QUAN NIỆM QUẢN LÝ TÀI CHÍNH

Quan niệm quản lý tài chính là gì? Nói một cách đơn giản, đó là kế hoạch chi tiêu của mọi người.

Có người chỉ thích khư khư giữ tiền, có người lại tiêu pha vô độ. Mỗi người đều có quan niệm quản lý tài chính riêng, quan niệm này do tính cách

quyết định, vì vậy chúng ta có thể phân tích các đặc điểm tính cách của một người từ quan niệm quản lý tài chính.

Một số người có xu hướng tiết kiệm phần lớn thu nhập của mình bởi vì không có cảm giác an toàn, họ sợ một khi xảy chuyện ngoài ý muốn sẽ không xoay đâu ra tiền. Họ muốn có một công việc ổn định, có thu nhập ổn định và một cuộc sống ổn định. Những người này thường để lại ấn tượng "keo kiệt", nhưng thực ra họ thuộc típ người tương đối nhiệt tình.

Những người tiết kiệm một phần nhỏ thu nhập mỗi tháng thường là người biết hưởng thụ cuộc sống. Họ có tính kỷ luật nhưng không bao giờ bạc đãi bản thân. Họ nhiệt tình, phóng khoáng hơn kiểu người tiết kiệm phần lớn thu nhập, sẵn sàng thử sức với những công việc có độ rủi ro cao.

Những người không có thói quen tiết kiệm thường có tính kỷ luật, tự giác rất kém, thích tiêu xài hoang phí. Họ luôn theo đuổi trào lưu mới, có thể là những chàng trai, cô gái có vẻ ngoài sáng láng, ưa nhìn, cũng có thể là cậu ấm cô chiêu của những gia đình giàu có.

PHẦN D: THÓI QUEN THANH TOÁN

Thói quen thanh toán của một người khi đi mua sắm cũng có thể phản ánh đặc điểm tính cách của người đó.

Theo sự phát triển của xã hội, ngày càng có nhiều phương thức thanh toán, nên mọi người ngày càng quen với việc sử dụng nhiều phương thức thanh toán khác nhau.

Những người có thói quen thanh toán bằng tiền mặt là mẫu người truyền thống. Họ thiếu cảm giác an toàn, họ sẽ không yên tâm nếu không cầm tiền trong tay. Họ làm việc dứt khoát, không thích dây dưa, dài dòng. Đôi khi họ có thể sơ suất, nhưng nhìn chung ưu điểm của họ là cẩn thận.

Những người có thói quen thanh toán bằng thẻ ngân hàng thường là đối tượng trẻ tuổi, có thể bắt kịp những điều mới mẻ. Họ không quá cẩn thận khi tiêu tiền, cũng không ngại chi lớn. Họ có tính cách phóng khoáng, thích cuộc sống đơn giản, tiện nghi.

Những người có thói quen thanh toán bằng thẻ tín dụng và thường xuyên chi tiêu vượt quá định mức là mẫu người "vung tay quá trán". Họ nghiện mua sắm đến mức có thể trở thành "nô lệ tín dụng" – hằng tháng làm việc cực khổ chỉ để trả nợ thẻ tín dụng. Họ không có khả năng tự chủ, không thể cưỡng lại sự cám dỗ của những món đồ xa xỉ, họ thích tận hưởng cảm giác vui sướng mà những món đồ đó mang lại. Kiểu người này thường không quản lý được cuộc sống của mình.

Những người có thói quen thanh toán bằng dịch vụ ngân hàng trực tuyến hoặc điện thoại di động thường khá trẻ và có học thức. Họ có thể chấp nhận những điều mới mẻ và dám mạo hiểm. Ưu điểm lớn nhất của họ là có phong thái có thể làm nên sự nghiệp, nhưng khuyết điểm lớn nhất của họ là quá tự tin.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Một cô gái nọ có quan niệm về tiền bạc tương đối khác người. Bạn có thể nhận ra một số đặc điểm tính cách của cô ấy từ quan điểm về tiền bạc không?

Cô nói: "Trên đời này, tiền là thứ quý giá nhất. Tôi có thể không có gì, nhưng không thể thiếu tiền."

Cô giữ quan niệm "đồng tiền là vạn năng", ngưỡng mộ cuộc sống xa hoa, có tham vọng, có thể sẵn sàng từ bỏ những điều trân quý như tình bạn chỉ vì tiền.

Cô nói: “Những người không thể tham gia hoạt động sản xuất của xã hội không đáng sống. Tôi không muốn cho tiền những người ăn xin hay người bị AIDS, bởi vì họ không tạo ra giá trị gì.”

Cô gái có giá trị quan lệch lạc, đo giá trị của con người bằng tiêu chuẩn sai lệch, thiếu lòng trắc ẩn.

Cô nói: “Giá trị của mỗi người đều được thể hiện qua trình độ học vấn, người có trình độ học vấn thấp không có giá trị gì, vì vậy chúng ta phải học tập nghiêm túc.”

Giá trị quan sai lầm, đánh giá giá trị của con người chỉ có liên quan đến trình độ học vấn, coi thường phương diện tu dưỡng đạo đức.

Cô gái đã giành được học bổng quốc gia qua quá trình nỗ lực học tập.

Cô nói: “Tôi dự định tiết kiệm toàn bộ số tiền học bổng, nếu gia đình tôi biết, tôi sẽ phải mua quà cho mọi người, nên tôi sẽ không nói với ai hết.”

Người tiết kiệm toàn bộ hoặc phần lớn số tiền có được thường thiếu cảm giác an toàn, không thích công việc có độ rủi ro cao, là kẻ keo kiệt trong mắt người khác.

Cô gái nói: “Tôi chưa bao giờ thanh toán bằng thẻ ngân hàng hoặc mua đồ trên mạng, vì tôi sẽ chi tiêu rất nhiều, tôi chỉ dùng tiền mặt.”

Người có thói quen thanh toán bằng tiền mặt là người truyền thống. Họ thiếu cảm giác an toàn, họ sẽ không yên tâm nếu không cầm tiền trong tay. Họ làm việc dứt khoát, không thích dây dưa, dài dòng. Đôi khi họ có thể sơ ý, khinh suất, nhưng nhìn chung ưu điểm của họ là cẩn thận.

Chương 16

THÓI QUEN PHẢN CHIẾU NỘI TÂM

"Non sông dễ đổi, bản tính khó dời." Thói quen rất đáng sợ, nó sẽ âm thầm tiết lộ bản tính của một người.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Cô L gặp anh M trong buổi xem mặt. Cô đánh giá anh M là một người lịch thiệp, thu nhập cao, nhưng trông anh có vẻ ngốc nghếch. Vì thế cô L có chút không ưng và dự định không gặp lại nữa.

Khi dùng bữa xong, cô L đứng dậy, chuẩn bị rời đi, thì nghe thấy anh M yêu cầu nhân viên phục vụ gói hết đồ ăn thừa lại. Cô L cảm thấy rất lạ: "Anh thiếu gì tiền, vì sao lại gói đồ thừa?" Anh M trả lời: "Đây là thói quen của anh, không bao giờ lãng phí đồ ăn."

Qua việc này, cô L quyết định tiếp tục qua lại với anh M.

Khi đi ra ngoài, có người hay bước chân trái trước, có người hay bước chân phải trước. Khi xem phim, có người thích ăn quà vặt, có người thậm chí còn không buồn uống nước. Khi mặc áo, có người thích xỏ tay trái trước, có người lại thích xỏ tay phải trước.

Đây đều là những thói quen. Thói quen tức là những hành động cố định mà con người thực hiện trong cuộc sống. Nó không được hình thành trong khoảng thời gian ngắn, cho nên thói quen có thể phản ánh các đặc điểm tính cách của con người.

PHẦN A: SẠCH SẼ VÀ BỪA BỘN

Khi nói đến thói quen, có một điều dễ nhận ra nhất là vẻ bề ngoài của một người có gọn gàng, sạch sẽ hay không. Điều này phụ thuộc vào ý thức vệ sinh cá nhân và vệ sinh môi trường sống của người đó. Chúng ta thường gặp ba kiểu người sau: thứ nhất là người vệ sinh cá nhân kém, vệ sinh môi trường sống cũng kém; thứ hai là người vệ sinh cá nhân tốt, nhưng vệ sinh môi trường sống kém; thứ ba là người vệ sinh cá nhân và vệ sinh môi trường sống đều rất tốt.

Kiểu người đầu tiên thường không quan tâm đến ánh nhìn của người khác, họ quá đề cao bản thân, tính kỷ luật rất kém. Họ không biết cách sắp xếp cuộc sống của mình, tính cách còn khá trẻ con, tính độc lập không cao.

Kiểu người thứ hai rất phổ biến. Họ thường ăn vận, trang điểm thật đẹp khi đi ra ngoài, nhưng nơi ở lại rất bừa bộn. Họ khá quan tâm đến hình ảnh của bản thân, nhưng lại không có tính kỷ luật, tự giác cao, nên mới không chú ý những chỗ mà bình thường người khác không nhìn thấy được. Những người này thường có bản tính lười biếng, đôi khi khá là cố chấp.

Kiểu thứ ba thuộc mẫu người kỷ luật, tự giác. Họ khá truyền thống và bảo thủ. Tuy không biết lãng mạn, nhưng họ là người thực tế, đáng tin cậy. Đôi khi họ có phần lập dị, khó gần.

PHẦN B: NGỦ CŨNG TIẾT LỘ TÍNH CÁCH

Trong Chương 5, tôi đã nói về tư thế ngủ, nhưng không chỉ có tư thế ngủ mới truyền tải thông tin cá nhân. Mỗi người đều có thói quen riêng vào trước hoặc sau khi ngủ, trong đó có người thậm chí có thời gian đi ngủ cố định, những thói quen này thường tiết lộ đặc điểm tính cách của một người.

Trước tiên hãy nói về nói mê. Về cơ bản, mỗi người đều đã từng nói mê. Các nghiên cứu Đông y chỉ ra rằng, hầu hết những người nói mê đều mắc tình trạng tâm hỏa quá vượng, gan hỏa quá nhiệt, hay lo lắng, căng thẳng, chỉ cần uống một số loại thuốc giải nhiệt và giải độc sẽ cải thiện được chứng nói mê. Từ đó có thể thấy rằng những người thường xuyên nói mê chắc chắn có tinh thần quá căng thẳng hoặc cơ thể khó chịu, không thoải mái.

Nghiến răng cũng là một hiện tượng phổ biến trong khi ngủ. Nghiến răng là một căn bệnh, do các tế bào não hoạt động không bình thường, gây kích thích khu thần kinh tam giác. Có nghiên cứu đã chỉ ra, những người có thói quen nghiến răng thường là người hướng nội, cuộc sống áp lực, tinh thần căng thẳng và dễ cáu gắt. Làm việc quá mệt mỏi cũng có thể dẫn đến nghiến răng.

Ngủ khỏa thân chỉ tình trạng không mặc gì khi ngủ. Những người thích ngủ khỏa thân thường không chịu được sự ràng buộc nào. Họ có lòng tự trọng và sự tự tin rất cao, họ sẽ cảm thấy mất mặt nếu bị chỉ trích vì mắc lỗi trong công việc. Họ rất ghét những người chỉ trỏ, nói xen vào chuyện của họ. Do đó, bạn nên giữ khoảng cách nhất định khi tiếp xúc với kiểu người này.

Bịt mắt che được tất cả ánh sáng, nhưng nó sẽ bó chặt một phần khuôn mặt. Những người thích đeo băng bịt mắt khi đi ngủ hoặc ít hoặc nhiều đều có thần kinh kém, họ có thể bị thức giấc chỉ vì một chút ánh sáng hoặc tiếng

động. Họ là những người hay lo lắng, suy nghĩ. Nhìn bề ngoài họ có vẻ không thân thiện, nhưng nội tâm lại rất yếu mềm.

PHẦN C: THÓI QUEN GÕ CỬA

Có một số động tác sẽ trở thành thói quen vì được lặp đi lặp lại trong cuộc sống, chẳng hạn như gõ cửa. Chúng ta hãy xem cách "đọc vị" người khác từ thói quen gõ cửa dưới đây.

• Gõ cửa mạnh hay nhẹ

Những người gõ cửa mạnh nếu không phải do có chuyện gấp, thì hẳn là người có tính khí sốt sắng. Họ vui buồn thất thường, rất khó tu dưỡng và dễ bị chọc giận.

Những người gõ cửa nhẹ thường có tính cách rụt rè, không mấy tự tin vào bản thân. Họ e sợ người ở trong nhà, lo rằng đối phương sẽ không hài lòng vì tiếng gõ cửa. Họ thường quá hạ mình, nên đôi khi sẽ tỏ ra hơi khúm núm.

• Tốc độ gõ cửa

Những người gõ cửa dồn dập thường có tính cách nóng nảy, vội vàng. Sự kiên nhẫn của họ có hạn, cho nên sẽ tỏ ra nôn nóng, cáu kỉnh mỗi khi phải chờ đợi.

Những người gõ cửa chậm và nhịp nhàng là mẫu người tự tin điển hình. Họ làm việc bình tĩnh, không nóng nảy, mang lại cho người khác cảm giác an toàn.

Những người gõ cửa không theo nhịp điệu thường do dự khi làm việc. Bình thường họ cũng nhìn trước ngó sau, lưỡng lự, không thể tự đưa ra

quyết định mà phải nhờ người khác giúp đỡ. Chính tính cách do dự này đã cản trở sự thăng tiến của họ, khiến họ khó có thể làm nên nghiệp lớn.

PHẦN D: THÓI QUEN LÁI XE

Con người có hàng chục ngàn thói quen khi lái xe. Trong phần này, chúng ta chủ yếu phân tích tính cách của một người từ tốc độ lái xe.

Những người lái xe quá nhanh rất dễ bị kích động, căng thẳng. Họ yêu ghét rõ ràng, đôi khi cực đoan. Kiểu người này ưa chuộng tự do, không muốn bị người khác ràng buộc, càng không muốn chịu khuất phục trước đối phương.

Những người lái xe chậm rãi thường thiếu cảm giác an toàn hoặc tự tin thái quá. Họ làm việc gì cũng thận trọng như khi lái xe.

Những người lái xe trong tốc độ quy định có một cuộc sống tương đối bình yên. Họ không quá thích khoái cảm do tốc độ mang lại, cũng không quá thích cảm giác được lái xe. Kiểu người này sống thực tế, thực dụng và đáng tin cậy. Họ cũng là kiểu người phổ biến nhất trong cuộc sống.

PHẦN E: THÓI QUEN THỂ HIỆN PHẨM CHẤT ĐẠO ĐỨC

Chúng ta có thể đánh giá phẩm chất đạo đức của một người qua thói quen của người đó.

Trong cuộc sống, có người sẽ vứt rác tùy tiện, có người sẽ vứt rác vào đúng nơi quy định, có người sẽ đi đến chỗ thùng rác, đọc kỹ cách phân loại rác, rồi mới vứt rác theo đúng chủng loại. Như vậy, hành động vứt rác đã thể hiện phẩm chất đạo đức của những người này.

Có những người khi đi xe buýt luôn chủ động nhường chỗ cho người già, trẻ nhỏ, người bệnh, người khuyết tật và phụ nữ mang thai. Trong khi

có những người lại giả vờ không nhìn thấy. Hai kiểu người này có phẩm chất đạo đức khác nhau.

Ngoài ra, thói quen khi băng qua đường cũng thể hiện phẩm chất đạo đức của con người. Có người nghiêm túc chờ đèn xanh, có người lại vượt đèn đỏ. Kiểu người thứ nhất tuân thủ luật lệ giao thông, biết bảo vệ an toàn của bản thân và những người khác. Còn kiểu người thứ hai rất ích kỷ, sẵn sàng mạo hiểm tính mạng của bản thân và những người khác chỉ vì một vài giây ngắn ngủi.

Những thói quen nhỏ trong cuộc sống thường tiết lộ phẩm chất đạo đức của một người. Cho nên trong lần đầu hẹn hò, các cặp đôi có thể quan sát được phẩm chất đạo đức của đối phương từ những phương diện trên. Phẩm chất đạo đức có liên quan trực tiếp đến tính cách, chúng ta không nên chỉ nhìn vào vẻ bề ngoài của đối phương, đạo đức tốt đáng tin cậy hơn rất nhiều so với ngoại hình đẹp.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn tìm được một nhà trọ ghép có giá thuê rất rẻ, nội thất lại tốt. Người sống cùng nhà trọ với bạn là một anh chàng trạc tuổi. Bạn quyết định sống thử trong một tuần để xem hai bên có hợp nhau không.

Trong một tuần đó, bạn cẩn thận quan sát anh ta, đặc biệt là các thói quen, bởi vì thói quen là chìa khóa quyết định liệu hai bên có thể chung sống trong cùng một không gian hay không.

Chẳng mấy chốc, bạn phát hiện ra những thói quen nổi bật của anh ta.

Ngày nào, anh ta cũng mặc vest, xỏ giày, ăn vận đẹp đẽ khi đi ra ngoài, nhưng phòng của anh ta thì bừa bộn, túi đồ ăn, lon nước vương vãi khắp nơi, quần áo bẩn chất đống dưới gầm giường.

Những người ăn vận đẹp đẽ, nhưng chỗ ở bừa bộn, bẩn thỉu, thường khá quan tâm đến hình ảnh của bản thân, nhưng họ có tính kỷ luật không cao, đôi khi còn cố chấp đến đáng sợ.

Anh ta thích ngủ khỏa thân, thỉnh thoảng bạn sẽ thấy nửa đêm anh ta trần như nhộng đi vệ sinh.

Những người thích ngủ khỏa thân thường không chịu được sự ràng buộc nào. Họ có lòng tự trọng và sự tự tin rất cao, họ sẽ cảm thấy mất mặt nếu bị chỉ trích vì mắc lỗi trong công việc. Họ rất ghét những người chỉ trỏ, nói xen vào chuyện của họ. Do đó, bạn cần phải giữ khoảng cách nhất định khi tiếp xúc với kiểu người này.

Một hôm, anh ta ngủ thiếp đi trên ghế sofa khi đang xem tivi. Bạn tình cờ bắt gặp cảnh anh ta nói mê.

Những người hay nói mê thường có tinh thần quá căng thẳng hoặc cơ thể khó chịu, không thoải mái.

Khi gõ cửa phòng bạn, anh ta thường gõ dồn dập từng hồi.

Những người gõ cửa dồn dập là người nóng nảy, vội vàng. Sự kiên nhẫn của họ có hạn, họ không thích chờ đợi, nên khi phải chờ đợi họ thường tỏ ra nôn nóng, cáu kỉnh.

Anh ta tiện đường chở bạn đi làm. Bạn cảm thấy anh ta lái xe rất nhanh.

Những người lái xe quá nhanh rất dễ bị kích động, căng thẳng. Họ yêu ghét rõ ràng, đôi khi sẽ làm ra những việc cực đoan. Kiểu người này ưa chuộng tự do, không muốn bị người khác ràng buộc, càng không muốn chịu

khuất phục trước đối phương. Họ có cảm xúc mãnh liệt, một khi đã yêu, tình cảm của họ giống như ngọn lửa bùng cháy, rất khó dập tắt.

Anh ta không bao giờ xả rác bừa bãi nơi công cộng.

Anh ta có phẩm chất đạo đức tốt.

Chương 17

ÂM NHẠC LÀ BẾN ĐỖ TÂM HỒN

Mỗi người thích một phong cách âm nhạc khác nhau, điều đó cũng thể hiện sự khác biệt trong tính cách.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Tăng Thiên Cao rất giàu có đem lòng yêu ngôi sao Phương Na, nhưng vì là người thô tục nên anh ta không chiếm được tình cảm của cô. Ngô Gia Sảnh là giám đốc một công ty quan hệ công chúng, rất có năng lực, cô đã giúp anh Cao thực hiện một cuộc "đại trùng tu". Ngoài việc bỏ hút thuốc, trau dồi kiến thức, thay đổi phong cách ăn mặc, anh Cao còn phải đổi gu âm nhạc theo sở thích của cô diễn viên kia.[1]

[1] Câu chuyện lấy từ bộ phim Quý ông lịch lãm.

Có câu danh ngôn: "Âm nhạc là bến đỗ của tâm hồn." Âm nhạc có thể đi sâu vào trái tim, nên muốn hiểu được nội tâm của đối phương, trước tiên chúng ta phải hiểu được thể loại nhạc mà người đó thích.

PHẦN A: NGƯỜI THÍCH NHẠC ROCK

Nhạc rock không phải là dòng nhạc chính nhưng được rất nhiều người yêu thích, trong đó có một nhóm người hâm mộ trung thành và cuồng nhiệt.

Đặc điểm lớn nhất của nhạc rock là nhịp điệu mãnh liệt, tự do, ca từ chủ yếu diễn tả những suy nghĩ đối nghịch. Nó không theo đuổi xu hướng đại chúng, mà tập trung thể hiện cái tôi của nhạc sĩ.

Những người thích nhạc rock thường là người trẻ tuổi, hoang mang về cuộc sống, sợ sự cô đơn, nhạc rock khiến họ cảm nhận được thế giới đặc biệt của riêng mình.

Những người này thích nhạc rock vì âm nhạc nổi loạn nói lên tiếng lòng của họ. Nhạc rock hiện nay thường đi kèm một số ca từ tiêu cực, nhưng nó không những không bị người hâm mộ bài xích, mà còn được tôn thờ. Có một số bài hát rock cực đoan, ca ngợi sự sa đọa và cái chết. Những người thích nghe loại nhạc này rất nhạy cảm, đôi khi họ giống như một con nhím, luôn làm bị thương những người quan tâm mình, một khi những chiếc gai không còn nữa, họ chỉ còn lại một tâm hồn yếu đuối, mong manh.

Có một loại người khác không tìm được giá trị của bản thân, nhưng muốn thu hút sự chú ý của người khác. Họ chọn nhạc rock không phải vì ý thích, mà để thể hiện sự "khác người". Họ muốn thu hút sự chú ý của người khác để chứng minh giá trị tồn tại của bản thân.

PHẦN B: NHẠC ĐẠI CHÚNG PHỔ BIẾN NHẤT

Nhạc đại chúng có lượng người nghe nhiều nhất. Đặc điểm của nhạc đại chúng là dễ nghe, dễ hát. Có thể nói đây là một loại nhạc vô hồn vì nó rất khó thể hiện đầy đủ và mãnh liệt một cảm xúc nào đó, vai trò lớn nhất của nó là giải trí.

Những người thích nghe nhạc đại chúng thường có lập trường không vững vàng và thái độ thất thường của họ thể hiện ở nhiều phương diện trong

cuộc sống, như lựa chọn công việc và yêu đương. Kiểu người này khó có thể đưa ra lựa chọn trong thời gian ngắn và kiên quyết thực hiện đến cùng.

PHẦN C: ÂM NHẠC ĐỈNH CAO ÍT NGƯỜI NGHE

Âm nhạc đỉnh cao không chỉ giới hạn ở những bản nhạc piano, nhạc violin, nhạc giao hưởng, mà còn mở rộng sang một số khúc nhạc nổi tiếng được biểu diễn bằng các nhạc cụ truyền thống, tất cả đều thuộc thể loại âm nhạc đỉnh cao. Những bậc thầy âm nhạc như Beethoven, Mozart… đều rất thành công trong dòng nhạc này.

Công chúng thường không hiểu được cái hay của nhạc đỉnh cao. Những người thực sự thích nghe loại nhạc này thường có tính cách tao nhã và giàu học thức, họ muốn hướng đến một cuộc sống có quy củ, kỷ luật và trật tự. Họ có tham vọng cao, đầy tự tin, ngoan cường, thường đạt được thành tựu rất lớn. Những người thích nghe nhạc piano và violin là người trưởng thành, sống nội tâm, tính cách mạnh mẽ, có thành tựu trong sự nghiệp. Họ thích môi trường yên tĩnh, ghét chuyện ồn ào và người nói nhiều.

Những người thích nhạc giao hưởng hơi khác biệt so với những người thích nhạc piano. Họ sẵn sàng tham gia mạo hiểm hơn là lặng lẽ tận hưởng cuộc sống, tất nhiên, sự mạo hiểm đó đã được cân nhắc kỹ càng.

PHẦN D: CA KHÚC TRỮ TÌNH ĐA SẦU ĐA CẢM

Những ca khúc trữ tình dù ngọt ngào hay bi thương cũng đều có sức hút kỳ lạ. Hầu hết chúng đều thuộc thể loại nhạc đại chúng, chỉ có một số ít thuộc nhạc dân gian.

Những người thích nghe nhạc trữ tình có thế giới tình cảm phong phú, trí tưởng tượng tuyệt vời. Họ chưa chắc đã đa sầu đa cảm, nhưng thường dễ

xúc động. Ưu điểm của họ là tốt bụng, đơn thuần, nhưng họ cũng thường phải chịu thiệt vì chính ưu điểm này.

Những người giàu trí tưởng tượng thường bị thu hút bởi những bản nhạc trữ tình vui tươi, ngọt ngào. Kiểu người này có tâm hồn nhạy cảm, trông họ có vẻ mạnh mẽ, nhưng thực ra lại rất yếu đuối. Họ luôn mong muốn trở thành tâm điểm chú ý, được mọi người coi trọng.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Năm mới sắp đến, bạn muốn gửi tặng mỗi người thân một đĩa CD, nhưng họ thích nghe loại nhạc nào đây? Bây giờ, bạn hãy thử đoán loại nhạc họ thích dựa vào đặc điểm tính cách của mỗi người.

Bạn đã mua tất cả bốn đĩa CD, lần lượt là: A. Tuyển tập nhạc rock; B. Bộ sưu tập nhạc violin và piano; C. Bộ sưu tập các ca khúc dòng nhạc Heavy metal; D. Tuyển tập các ca khúc hay nhất mang phong cách Trung Quốc.

Bố bạn là giáo sư một trường đại học và là học giả nổi tiếng trong ngành, được các sinh viên yêu mến. Ông thường nghỉ ngơi theo giờ giấc cố định, vào Chủ nhật hàng tuần, ông sẽ hẹn một hai người bạn cùng chí hướng đi câu cá bên bờ hồ yên tĩnh. Bạn nên tặng bố mình đĩa CD nào?

Bố bạn là một người có học thức, có giáo dục, sống nề nếp và có một sự nghiệp tuyệt vời. Ông thích tham gia những hoạt động nhẹ nhàng, thư giãn trong một môi trường yên tĩnh. Người như bố bạn thường thích âm nhạc đỉnh cao, đặc biệt là nhạc piano và violin, nên hãy chọn B.

Em họ của bạn đang học cấp ba, hễ được nghỉ học là cậu ta lại trốn trong phòng chơi guitar. Cậu ta luôn cảm thấy hoang mang về cuộc sống,

không biết làm thế nào thể hiện nhiệt huyết của tuổi trẻ. Bạn nên tặng em họ đĩa CD nào?

Em họ của bạn đang ở tuổi thiếu niên, rất dễ cảm thấy hoang mang về cuộc sống. Trái tim cậu ta nhạy cảm và yếu đuối, có phần cô đơn do không ai hiểu mình, lại có phần đau khổ do không trút ra được tâm sự. Hầu hết những người trẻ tuổi này thích nhạc rock, vì vậy bạn hãy chọn A.

Chị họ của bạn đang học đại học, khoa tiếng Trung. Chị ấy là một người bảo thủ, truyền thống, am hiểu thơ ca và hội họa. Chị ấy thường thích đọc sách, tìm hiểu lịch sử, tham quan các di sản văn hóa. Chị ấy cũng thích xem phim cổ trang, đọc tiểu thuyết kiếm hiệp và tiểu thuyết xuyên không. Bạn nên tặng chị họ đĩa CD nào?

Chị họ của bạn là người đọc nhiều sách vở, có hứng thú đặc biệt với văn hóa cổ điển. Chị ấy thích xem phim cổ trang, đọc tiểu thuyết kiếm hiệp và tiểu thuyết xuyên không, chứng tỏ cô ấy là một người rất giàu trí tưởng tượng, hay mơ mộng. Những người như vậy thích âm nhạc mang phong cách truyền thống, bạn hãy chọn D.

Chương 18

TỪ "ĐỌC SÁCH" ĐẾN "ĐỌC VỊ NGƯỜI KHÁC"

"Đọc vị" người khác từ thói quen đọc sách không hề khó như bạn tưởng.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Vũ Vân là tác giả truyện tranh, anh ta và bạn hợp tác xảy ra bất đồng ý kiến, nên tách ra làm riêng. Vũ Vân không nghĩ ra được chủ đề hay, suốt ngày lang thang khắp phố phường.

Một hôm, Vũ Vân gặp một nhóm lưu manh, anh ta khuyên bọn họ có thời gian rảnh nên đọc thêm sách.

Một tên lưu manh nói: "Chúng tôi không biết chữ, đọc sách gì chứ?"

Vũ Vân hỏi: "Thường ngày các cậu hay đọc gì?" Tên lưu manh trả lời: "Xem truyện tranh."

Nghe vậy, Vũ Vân lóe lên một suy nghĩ trong đầu, anh ta hỏi: "Nếu tôi vẽ truyện tranh về các cậu, thì các cậu có xem không?"

Cả đám lưu manh đồng thanh đáp: "Tất nhiên rồi!"

Sách là người bạn tâm hồn và là một phần không thể thiếu trong cuộc sống của chúng ta. Có người thích đọc tạp chí, có người thích đọc tiểu thuyết, có người thích đọc sách khoa học, lại có người thích đọc sách triết học, sách kinh tế... Tại sao chúng ta lại lựa chọn các loại sách khác nhau? Tại sao chúng ta có thói quen và sở thích đọc khác nhau?

Điều này có liên quan nhất định đến tính cách. Ở chương này, chúng ta sẽ "đọc trộm" đặc điểm tính cách của một người thông qua trang sách.

PHẦN A: THỂ LOẠI SÁCH

Loại sách yêu thích của một người có thể phản ánh sở thích và đặc điểm tính cách của người đó.

Có rất nhiều loại sách với nội dung phong phú, nhưng nhìn chung có thể chia sách thành hai loại chính: một loại là sách giáo dục như sách giáo khoa, sách tham khảo; còn một loại khác là sách giải trí có nội dung tương đối dễ đọc và dễ hiểu, như tiểu thuyết, tạp chí. Có khi chúng ta tự lựa chọn đọc sách giáo dục, có khi môi trường ép buộc chúng ta đọc loại sách này. Nhưng với loại sách giải trí, hầu hết là do chúng ta tự nguyện chọn đọc.

Dưới đây chúng ta sẽ phân tích một số loại sách phổ biến nhất trong cuộc sống và phán đoán tính cách của người đọc chúng.

• Người thích tiểu thuyết

Những người thích đọc tiểu thuyết có trí tưởng tượng phong phú. Họ muốn hướng đến những yếu tố kích thích không có trong cuộc sống hiện thực. Những người này rất đơn giản, dễ thỏa mãn, tình cảm của họ rất phong phú và tinh tế. Họ thích tạo ra những xao động cảm xúc rồi đắm chìm trong đó.

Những người thích đọc tiểu thuyết tình yêu thường lãng mạn, lạc quan và vui vẻ.

Những người thích đọc tiểu thuyết phiêu lưu thường có xu hướng không an phận. Họ lờ mờ có cảm giác thất vọng về cuộc sống nhạt nhẽo của mình và mong muốn một cuộc sống sôi nổi hơn.

Những người thích đọc tiểu thuyết trinh thám thì không cam chịu cuộc sống tầm thường, thử thách chính là liều thuốc kích thích tốt nhất với họ. Họ có năng lực, nhiệt tình, có thể giải quyết tốt các vấn đề khác nhau và hay có những ý tưởng bất ngờ.

Những người thích đọc tiểu thuyết phiêu lưu có một tinh thần phiêu lưu ngấm sâu vào tận xương tủy, họ rất ngưỡng mộ cuộc sống của nhân vật chính trong cuốn sách. Kiểu người này thường có cuộc sống an nhàn, chính vì vậy họ mới nảy sinh ham muốn phiêu lưu. Họ là người theo chủ nghĩa anh hùng cá nhân.

Những người thích đọc tiểu thuyết kinh dị luôn tìm kiếm những sự kích thích về tinh thần. Họ có thể không thích những kích thích về mặt thể chất (đi tàu lượn siêu tốc, chơi thể thao mạo hiểm), mà chỉ theo đuổi những kích thích về mặt tinh thần. Họ luôn mang lại cho đối phương cảm giác họ là người dũng cảm, gan dạ. Trên thực tế, đó chỉ là sự tưởng tượng phong phú, họ gan dạ là vì đọc quá nhiều loại sách này, nên cảm xúc bị "chai sạn" một chút mà thôi.

• Người thích tạp chí

Những người thích đọc tạp chí thường theo chủ nghĩa "ăn nhanh" đúng nghĩa. Họ cho rằng thay vì dành thời gian đọc một cuốn sách, tốt hơn nên mở một cuốn tạp chí và đọc những gì mình quan tâm. Tạp chí có tính mục

tiêu cao, nội dung mỗi bài viết tương đối độc lập và ngắn gọn, vì thế rất dễ đọc. Những người thích đọc tạp chí thường muốn có một cuộc sống thoải mái, họ khá lười biếng và dễ tính.

Đa số những người thích đọc tạp chí gia đình, tạp chí sức khỏe là phụ nữ và đã lớn tuổi. Họ rất quan tâm những nội dung liên quan trực tiếp đến cuộc sống của chính mình, vì đã trải qua những thăng trầm của cuộc sống nên họ tương đối trưởng thành, nhưng họ cũng cực kỳ thực dụng (vì đã đánh mất trí tưởng tượng và sự nhiệt tình).

Hầu như những người thích đọc tạp chí tử vi, tạp chí các chòm sao cũng là phụ nữ, tuy nhiên họ còn khá trẻ và chưa trưởng thành về mặt tâm lý. Họ thích những điều mới mẻ và thích những biến đổi không ngừng của cuộc sống. Họ chưa chắc đã tin vào bói toán, nhưng không bao giờ chán việc "dự đoán" tương lai, đôi khi họ coi bói chỉ để giải trí. Kiểu người này có bản tính hiếu kỳ, thích nghe ngóng và buôn chuyện.

Những người thích đọc tạp chí thời trang thường chú ý đến ngoại hình. Họ muốn tạo ấn tượng trong mắt người khác, cho nên thường tôn thờ hoặc theo đuổi những món đồ xa xỉ, sang trọng. Họ coi trọng chất lượng và đẳng cấp của cuộc sống, thỉnh thoảng sẽ tiêu tiền như nước.

• Người thích các sáng tác văn chương

Các sáng tác văn chương đều có tính sáng tạo và giá trị riêng. Có thể chia các sáng tác văn chương thành ba loại chính: kiệt tác, sách lịch sử và truyện ký. Những người thích đọc kiệt tác thường là người giàu tình cảm, có trình độ học vấn cao. Họ thích suy luận rõ ràng, ngôn ngữ tinh tế. Đối với họ, học thức rất quan trọng. Những người này thường không thích đọc tạp chí, nhất là tạp chí cuộc sống và tử vi. Họ có thái độ rất nghiêm khắc đối với kiến thức, giỏi ăn nói, lịch sự, rất ghét những cử chỉ thô lỗ.

Những người thích đọc sách lịch sử và truyện ký rất có hứng thú với câu chuyện huyền thoại của các danh nhân. Họ khao khát có được những trải nghiệm như vậy, cho nên câu chuyện thành công của các danh nhân có tác dụng khích lệ họ. Đa số họ đều là người có chí tiến thủ.

• Người thích thơ ca

Thơ ca là tinh hoa cô đọng cảm xúc và suy nghĩ của con người. Những người thích thơ ca thường đa cảm, tinh tế, giỏi quan sát các chi tiết nhỏ, biết tán dương cái đẹp. Họ thích làm việc độc lập, tự coi mình là trung tâm nên dễ mất lòng người khác.

• Người thích truyện tranh

Trong xã hội hiện đại có rất nhiều người thích đọc truyện tranh, số lượng truyện tranh chiếm gần một phần ba thị trường sách. Hơn nữa, những người đam mê truyện tranh có biên độ tuổi rộng, từ người tám tuổi đến tám mươi tuổi đều thích đọc truyện tranh.

Trên thị trường phổ biến hai loại truyện tranh Nhật Bản và truyện tranh Mỹ, hai loại truyện tranh này cũng chiếm đa số thị phần.

Truyện tranh Nhật Bản là một thế giới giả tưởng được tạo nên từ trí tưởng tượng phong phú, nó chủ yếu khám phá bản tính của con người, ca ngợi tình yêu và tình bạn, nhấn mạnh tầm quan trọng của sự dũng cảm và kiên trì. Những người thích truyện tranh Nhật Bản thường giàu trí tưởng tượng, trông họ có vẻ thân thiện, nhưng thực ra họ không muốn mở lòng với người khác.

Truyện tranh Mỹ có đặc điểm đi theo chủ nghĩa anh hùng cá nhân, thường là câu chuyện về một hoặc một vài anh hùng liên tục đánh bại cái ác, bảo vệ trái đất và nhân loại. Những người thích đọc truyện tranh Mỹ tôn

thờ chủ nghĩa anh hùng cá nhân, theo đuổi sự dũng cảm và dấn thân. Họ thường quan tâm đến đánh giá của người khác về mình, muốn được đối xử như "người hùng", được mọi người vây quanh chào đón. Họ thật thà, đơn giản, tuổi tâm lý nhỏ hơn nhiều so với tuổi thật. Họ thường coi mình là trung tâm, xem nhẹ cảm nhận của người khác.

• Người thích sách giáo lý tôn giáo

Những người thích đọc sách giáo lý tôn giáo hầu hết là những tín đồ sùng đạo. Nếu không phải tín đồ mà lại thích những cuốn sách tôn giáo thì họ thường là mẫu người trung thực và hào phóng, họ khá ôn hòa nhưng đôi khi rất cố chấp.

• Người thích sách giáo dục

Có rất ít người đọc các sách chính trị, kinh tế, thiên văn và địa lý để giải trí, vì nếu không có kiến thức chuyên môn nhất định sẽ không hiểu được loại sách này. Những người thích đọc loại sách giáo dục chắc chắn muốn thu hoạch những kiến thức thuộc phương diện này, hơn nữa còn có hứng thú với chúng. Kiểu người này có chí tiến thủ, có sự kiên trì và có năng lực nổi bật trong một số lĩnh vực.

PHẦN B: PHẢI CHỌN NƠI ĐỌC SÁCH

• Đọc sách trong không gian rộng

Những người thích đọc sách trong thư viện có yêu cầu rất cao về không gian văn hóa. Họ cho rằng nên đọc sách ở thư viện, bởi vì nơi đó có số lượng sách phong phú và mang đậm nét văn hóa. Họ là mẫu người có thể tập trung học tập và làm việc, tự khích lệ bản thân qua câu chuyện của người khác, liên tục vươn lên và có lòng tự trọng cao.

Những người thích đọc sách ở nơi trang nhã như quán cà phê, quán bar nhỏ có yêu cầu cao về tâm trạng khi đọc sách. Họ cho rằng đọc sách là một việc tao nhã, nên chú ý nhiều hơn đến cảm xúc của tâm hồn, muốn trải nghiệm thú vui khi đọc sách trong một không gian trang nhã, chứ không phải muốn có được niềm vui đọc sách.

Những người thích đọc sách ở nhà thường đề cao cảm giác yên tâm, bởi vì nhà là nơi chúng ta cảm thấy thoải mái nhất. Khi đọc sách ở đây, họ sẽ dồn hết sự chú ý vào nội dung của cuốn sách, đôi khi còn đạt đến trạng thái xuất thần. Khi ở trong trạng thái này, người đọc gần như không thể nhận biết được những tác động từ bên ngoài, thế nên họ chọn đọc sách ở nhà để có cảm giác an toàn.

Những người thích đọc sách trong không gian thoáng đãng, rộng rãi như công viên và nơi dã ngoại thường biết cách hưởng thụ cuộc sống. Họ đặt mình trong một không gian tự nhiên để giữ tâm trạng thoải mái và vui vẻ. Không gian này giúp họ thư giãn, cho nên có thể thấy họ có nội tâm can đảm và mạnh mẽ. Kiểu người này khi đọc sách cũng sẽ bước vào thế giới của trang sách, nhưng họ không hoàn toàn thoát ly khỏi hiện thực mà vẫn có sự cảnh giác nhất định với thế giới bên ngoài.

• Đọc sách trong không gian nhỏ

Những người thích ngồi đọc sách trên ghế tương đối nề nếp. Họ làm việc gì cũng có quy củ. Những người này có khả năng tự kiềm chế tốt, có thể kiềm chế ham muốn của mình để kiên trì tiến tới mục tiêu.

Có rất nhiều người thích nằm đọc sách trên giường. Thói quen này thể hiện họ là người thích an nhàn. Những người như vậy có đời sống tinh thần rất thoải mái, nhưng lại hiếm khi thành công vì thiếu sự kỷ luật và kiên trì.

PHẦN C: NHỮNG THÓI QUEN ĐỌC SÁCH KHÓ THAY ĐỔI

Những thói quen khi đọc sách là "biểu tượng nhận diện" của chúng ta.

Xét về tốc độ đọc sách, có người thích đọc mỗi ngày một ít, đọc từ từ hết cuốn sách theo kế hoạch, có người lại thích đọc một mạch hết luôn. Kiểu người thứ nhất có khả năng kiềm chế rất tốt, họ có thể kiểm soát ham muốn của mình. Nhưng họ thiếu những cảm xúc mãnh liệt trong cuộc sống, rất khó tìm được niềm vui từ những điều nhỏ bé. Còn kiểu người thứ hai lạc quan, vui vẻ hơn. Họ luôn say mê và hiếu kỳ về cuộc sống, nhưng khó có thể tập trung vào một việc trong thời gian dài.

Có người quen sử dụng thẻ đánh dấu trang khi đọc sách, có người tùy tiện gấp trang sách, có người vớ được cái gì thì kẹp vào sách cái đó. Kiểu người đầu tiên rất có kỷ luật, họ có yêu cầu khá cao về môi trường xung quanh. Kiểu người thứ hai quen dùng cách tiện lợi nhất, điều này cũng chứng họ không yêu sách của mình lắm. Kiểu người thứ ba nằm giữa hai kiểu người trên. Họ lười nhác hơn kiểu người thứ nhất, biết yêu quý sách vở hơn kiểu người thứ hai, nhưng thường rất cẩu thả trong cuộc sống, có thói quen bỏ đâu quên đấy, đôi khi họ kẹp đồ trong cuốn sách, nhưng lúc sau lại quên mất mình đã để ở đâu.

Xét từ việc giữ gìn sách, những người luôn giữ sách sạch sẽ, không bị hư hại gì là người giàu tình cảm và tinh tế. Cách họ giữ sách rất cẩn thận thể hiện thế giới tình cảm phong phú của họ. Những người để sách trang thì quăn góc, trang thì dính bẩn, thậm chí long bìa, là mẫu người tùy tiện, thường không chú tâm vào một việc gì, sắp xếp đồ đạc tùy ý, cứ tiện đâu đặt đó. Dù họ có nhiệt tình phấn đấu, nhưng do tính cách tùy tiện nên rất khó thành công.

Những người thích ghi chép, chú thích trong quá trình đọc sách thường rất nghiêm túc. Kiểu người này có thể tập trung hết mình cho chuyện trước mắt. Những người thích ghi chép những gì mình đọc được thành một hệ thống thường giữ gìn sách rất ngay ngắn, sạch sẽ. Còn những người thích viết chú thích vào trong sách là mẫu người có tư duy nhạy bén, giỏi giải quyết các vấn đề phức tạp.

Xét về hình thức của cuốn sách, có người thích đọc sách giấy, có người thích đọc sách điện tử. Sách giấy tượng trưng cho truyền thống, những người thích đọc sách giấy khá truyền thống và bảo thủ. Tính cách của họ có phần trầm lặng, nên họ có thể chấp nhận những điều mới, nhưng sẽ không đặt quá nhiều tâm tư vào đó. Còn những người thích đọc sách điện tử thì rất hợp thời. Họ thích những điều mới mẻ, thích cuộc sống hiện đại với nhịp sống gấp gáp, đến việc đọc sách cũng muốn "ăn nhanh".

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn muốn tìm hiểu một người bạn mới quen, nên cẩn thận quan sát thói quen đọc sách của cậu ta để đoán ra đặc điểm tính cách.

Số 1. Cậu ta thích đọc tiểu thuyết trinh thám, tiểu thuyết kinh dị và truyện tranh Nhật Bản;

Những người thích đọc ba loại sách này giàu trí tưởng tượng, muốn có những kích thích về mặt tinh thần. Thỉnh thoảng, họ nảy ra những ý tưởng tuyệt vời, nhưng họ có một thế giới nhỏ bé của riêng mình ở sâu trong đáy lòng, và không muốn cho người khác bước vào.

Số 2. Cậu ta thích đọc sách ở nhà;

Những người thích đọc sách ở nhà coi trọng cảm giác yên tâm. Khi họ đọc sách, thường sẽ xuất thần, hoàn toàn bước vào thế giới của trang sách.

Số 3. Cậu ta thích đọc sách trên giường;

Đọc sách trên giường là một biểu hiệu của sự lười biếng, muốn an nhàn. Họ sống rất thoải mái, nhưng không có sự kiên trì.

Số 4. Cậu ta luôn đọc một mạch hết cuốn sách;

Những người đọc sách liền một mạch thường rất lạc quan, vui vẻ. Họ luôn say mê và hiếu kỳ về cuộc sống, nhưng khó có thể tập trung vào một việc trong thời gian dài.

Số 5. Cậu ta thích sử dụng thẻ đánh dấu trang, không thích gập trang sách;

Những người sử dụng thẻ đánh dấu trang có tính kỷ luật khá tốt. Họ có yêu cầu cao về môi trường xung quanh.

Số 6. Hầu hết các cuốn sách của cậu ta đều được giữ gìn ngay ngắn và sạch sẽ;

Những người luôn giữ sách sạch sẽ, không bị hư hại gì là mẫu người giàu tình cảm và tinh tế. Họ giữ gìn sách rất cẩn thận, điều này cho thấy thế giới tình cảm của họ rất phong phú.

Số 7. Cậu ta ghét sách điện tử, thích đọc sách giấy hơn.

Sách giấy tượng trưng cho truyền thống, người thích đọc sách giấy khá truyền thống và bảo thủ. Tính cách của họ có phần trầm lặng, nên họ có thể chấp nhận những điều mới, nhưng sẽ không đặt quá nhiều tâm tư vào đó.

Chương 19

XEM PHIM TRUYỆN, BÀN TÂM TÍNH

Bạn có biết rằng phim truyền hình cũng có các "trường phái" khác nhau không? Bạn thuộc trường phái nào?

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Cô M mới "nhảy việc" và đổi luôn cả chỗ ở. Ngay hôm chuyển đến căn hộ mới, cô đã phát hiện ra cô gái sống cùng nhà với mình thích xem phim truyền hình về đề tài gia đình vào buổi tối. Sau vài ngày, cô nhận thấy cuộc sống của cô gái này rất đơn điệu. Mặc dù cư xử rất nhiệt tình với người khác, thích giải trí, song cô ấy không có bạn bè và cũng chẳng có bạn trai. Cô gái này tính tình khá kỳ quặc, làm việc không suy nghĩ và còn hay than vãn.

Mỗi người có một sở thích xem phim khác nhau. Cho nên, các tác phẩm điện ảnh và truyền hình mà một người yêu thích có thể phản ánh sở thích, tính cách, giá trị quan, thậm chí cả kinh nghiệm sống của người đó.

PHẦN A: BOM TẤN HOLLYWOOD VÀ "TÁC PHẨM NHỎ" CỦA TRUNG QUỐC

Trong xã hội thông tin phát triển như ngày nay, chúng ta có thể thưởng thức các bộ phim điện ảnh do nhiều quốc gia sản xuất, nhưng nhìn chung có hai loại hình phổ biến là: phim điện ảnh Hollywood và phim điện ảnh Trung Quốc (bao gồm cả phim điện ảnh Hồng Kông và Đài Loan).

Phim điện ảnh Hollywood có những đặc điểm nổi bật: kinh phí đầu tư rất lớn nên hiệu ứng hình ảnh hay kỹ xảo đều rất tuyệt vời. Các tác phẩm bom tấn này thường có tình tiết ngắn gọn, gay cấn, mang lại cho người xem cảm giác chân thực và sống động. Những người thích xem phim điện ảnh Hollywood là người thích theo đuổi cảm giác kích thích, không thích sự đơn giản, nhạt nhẽo. Họ tôn thờ các anh hùng, nhưng trong sâu thẳm trái tim lại có một tinh thần nổi loạn. Họ có năng lực cá nhân nổi trội, không chịu chấp nhận hoàn cảnh hiện tại. Họ có lý tưởng, tham vọng, sẵn sàng nỗ lực, nhưng lại thường thiếu tập trung.

Có thể coi các bộ phim điện ảnh Hồng Kông là lá cờ riêng trong nền điện ảnh của Trung Quốc, nó có vị trí quan trọng trong ngành công nghiệp điện ảnh thế giới. Điện ảnh Hồng Kông nổi tiếng với những bộ phim với phong cách kết hợp giữa văn hóa và thương mại. Họ chủ yếu sản xuất thể loại phim hành động, phim nghệ thuật và phim thương mại, quảng bá tinh thần võ thuật và tình nghĩa huynh đệ, hoặc khai thác chủ đề khó hiểu về nhân sinh và bản tính của con người, hoặc sử dụng thể loại phim hài để truyền tải trào lưu tư tưởng khác biệt trong xã hội hiện đại.

Những người người hâm mộ điện ảnh Hồng Kông thuộc nhóm “nhà tư tưởng”. Họ có xu hướng xem kiểu phim nửa tươi sáng và nửa đen tối. Họ chìm đắm trong cuộc sống hoang mang, rối bời của riêng mình, sống không có mục đích giữa xã hội hiện đại với nhịp độ nhanh.

Các bộ phim điện ảnh của Trung Quốc đại lục có phong cách riêng, tập trung miêu tả các sự kiện lịch sử hoặc ca ngợi, châm biếm hiện tượng nào đó. Điện ảnh Trung Quốc đại lục có không ít tác phẩm xuất sắc, nhưng số lượng phòng vé còn kém xa phim điện ảnh Hollywood. Hầu hết những người thích xem loại phim này đều có tâm lý trưởng thành, chú trọng tính chân thực của bộ phim, không thích những tình tiết xa rời thực tế. Những người như vậy rất thực dụng, họ có thể làm việc nghiêm túc trên cương vị của mình. Nhưng họ thường không có trí tưởng tượng và không có đam mê với cuộc sống.

PHẦN B: PHIM KINH DỊ, PHIM TÌNH CẢM VÀ PHIM NGHỆ THUẬT

Có thể tạm chia các bộ phim điện ảnh thành các thể loại phim tình cảm, phim hành động, phim chiến tranh, phim truyền cảm hứng cho giới trẻ, phim nghệ thuật, phim hài, phim kinh dị, phim khoa học viễn tưởng, phim giật gân và phim thảm họa. Trong đó, phim hành động và phim chiến tranh thường có các yếu tố lồng ghép vào nhau, còn phim kinh dị, phim khoa học viễn tưởng, phim giật gân và phim thảm họa đôi khi rất khó phân biệt rõ ràng. Chúng ta thường thấy một bộ phim có cả yếu tố kinh dị và giật gân, yếu tố khoa học viễn tưởng lẫn thảm họa.

Ở phần này chúng ta chủ yếu nói về những người thích phim tình cảm, phim hành động, phim nghệ thuật, phim hài, phim kinh dị và phim thảm họa, phân tích đặc điểm tính cách của họ.

Trong số những người thích phim tình cảm, phụ nữ chiếm nhiều hơn nam giới. Đàn ông thường thấy phim tình cảm nhàm chán, trong khi phụ nữ lại rất thích, họ muốn có được tình yêu giống như trong phim. Phụ nữ thích xem phim tình cảm thường thiếu kinh nghiệm yêu đương, họ khao khát có

một tình yêu lãng mạn. Những người này chưa trưởng thành về mặt tâm lý, dễ bị ảnh hưởng từ những bộ phim tình cảm, khao khát một tình yêu xa rời thực tế.

Những người thích phim hành động lại chủ yếu là đàn ông, mặc dù cũng có phụ nữ thích phim hành động, nhưng số lượng không nhiều. Phim hành động có nội dung đơn điệu, tập trung miêu tả sức mạnh, bạo lực. Những người thích phim hành động đều có khí khái đàn ông nhất định, nhưng họ có một chút u uất và bất mãn trong lòng, muốn tìm được chỗ trút ra. Họ không giỏi suy nghĩ bằng lý trí, thường làm việc theo cảm tính và trực giác.

Những người thích phim nghệ thuật không phải muốn chứng tỏ phẩm vị của bản thân, họ không bao giờ coi việc xem phim là một cách để thư giãn, đó là một sở thích của họ, nên họ sẽ không bao giờ xem những bộ phim không đáp ứng được yêu cầu của mình. Họ thường khá cô đơn, bởi vì những người khác không thể bước vào thế giới nội tâm của họ.

Những người thích phim hài thường coi phim ảnh là phương tiện giải trí đơn thuần. Họ không quan tâm đến giá trị nghệ thuật, bộ phim nào khiến họ có thể bật cười sảng khoái chính là bộ phim hay. Họ biết cách tận hưởng cuộc sống, luôn giữ tính cách lạc quan, vui vẻ, là nguồn vui của mọi người xung quanh. Nhưng họ cũng có những khuyết điểm như thiếu tập trung và bất cẩn.

Những người thích phim kinh dị muốn theo đuổi cảm giác kích thích, thích tâm trạng căng thẳng trong khi xem phim, những bộ phim càng rùng rợn càng khiến họ thích thú. Những người này thường có trí tưởng tượng phong phú, cuộc sống của họ không thể thiếu kích thích, những bộ phim tình cảm và phim hài không có kích thích gì sẽ gây nhàm chán cho họ. Trí

tưởng tượng đưa họ bước vào thế giới của bộ phim, vì vậy họ có xu hướng cảm thấy sợ hãi nhiều hơn, nhưng cũng chính vì cảm xúc của họ đã bị tê liệt do xem phim kinh dị trong suốt thời gian dài, nên họ thường ảo tưởng về sự can đảm của mình.

Những người thích phim thảm họa cũng muốn theo đuổi cảm giác kích thích, nhưng chưa chắc họ đã can đảm. Các bộ phim thảm họa thường phản ánh thảm họa thiên nhiên hoặc cuộc xâm chiếm của người ngoài hành tinh, kết hợp giữa chủ nghĩa anh hùng cá nhân và chủ nghĩa tập thể. Những người thích phim thảm họa không hài lòng lắm với một cuộc sống bình lặng, nhưng họ có bản tính lương thiện, đơn thuần, cho nên họ chỉ muốn tìm được một chút hy vọng từ giữa đống đổ nát, một phẩm chất cao quý nào đó giữa cuộc đời trầm luân qua những bộ phim này.

PHẦN C: ĐIỀU BÍ MẬT CỦA PHIM TRUYỀN HÌNH

Phim truyền hình có tiêu chí phân loại khác với phim điện ảnh. So với phim điện ảnh, phim truyền hình có những đặc điểm riêng: phim dài tập, tình tiết dàn trải, nội dung phong phú.

Điều thú vị là phim truyền hình cũng có nhiều thể loại, song phim truyền hình ở những lĩnh vực khác nhau sẽ có phong cách khác nhau, cho nên trong phim truyền hình, sự khác biệt về lĩnh vực được thể hiện rõ ràng hơn sự khác biệt về thể loại.

Phim truyền hình do Trung Quốc đại lục sản xuất thường chỉ xoay quanh ba đề tài chính: chiến tranh, gia đình và cổ trang. Tuy phim truyền hình của Trung Quốc đại lục không có nhiều đề tài, nội dung khắt khe, thiếu trí tưởng tượng, nhưng tập trung miêu tả và thảo luận về lịch sử hoặc cuộc sống thực tế. Những người thích xem loại phim này thường là người trung tuổi và cao tuổi, họ thích xem những bộ phim có cốt truyện đơn giản, gần

gũi, và dễ nảy sinh đồng cảm hơn những bộ phim có nội dung đầy kịch tính. Họ là người thật thà, không có tham vọng và không ưa cảm giác kích thích.

Phim thần tượng thường có sự kết hợp giữa trai xinh gái đẹp, hoặc hoàng tử và Lọ Lem, do đó dễ thu hút các nữ khán giả trẻ tuổi. Những cô gái trẻ tuổi này có một đặc điểm là hay ảo tưởng, dễ mềm lòng và tha thứ cho người khác. Trái tim của họ giống như đứa trẻ, tuy họ giữ được nét hồn nhiên, nhưng có phần trẻ con. Họ có thể trao hết trái tim cho người mình yêu, nhưng đôi khi sẽ chịu thiệt thòi vì có yêu cầu quá cao về đối phương.

Nói đến những bộ phim truyền hình nổi tiếng nhất thì không thể thiếu một số bộ phim truyền hình cũ do TVB sản xuất. Những bộ phim này đã trở thành tác phẩm kinh điển trong tâm trí một thế hệ người xem. Phim truyền hình của Hồng Kông có nội dung phong phú, tình tiết hấp dẫn, thường pha trộn giữa tình yêu, thù hận và âm mưu. Những người thích phim truyền hình Hồng Kông giàu trí tưởng tượng hơn những người thích phim truyền hình Trung Quốc đại lục. Mặc dù bề ngoài họ có vẻ thân thiện, nhiệt tình, nhưng chúng ta khó có thể bước vào nội tâm của họ.

Có một thời gian, phim truyền hình Hàn Quốc tạo nên sức hút cực kỳ mạnh mẽ, có vô số người hâm mộ thuộc nhiều lứa tuổi khác nhau. Các bộ phim truyền hình Hàn Quốc có nội dung đa dạng, từ gia đình, sự nghiệp cho đến tình yêu. Có một bộ phận khán giả nữ trẻ tuổi hâm mộ phim truyền hình Hàn Quốc đến mức được gọi là “fan cuồng”, họ vô cùng yêu mến các diễn viên trong phim. Phụ nữ thích phim truyền hình Hàn Quốc thường có cá tính sôi nổi, thích theo đuổi trào lưu, thích tụ tập, kết bạn, nhưng họ khó có thể giữ thái độ ổn định trong một thời gian dài, đôi khi tính khí khá nóng nảy.

Phim truyền hình Nhật Bản ngắn gọn, cô đọng, nhưng có nhiều nội dung. Các bộ phim truyền hình phổ biến của Nhật Bản thường dài khoảng 13 tập, chứa đựng nội dung và trí tưởng tượng vô cùng phong phú, phạm vi đề tài được khai thác cũng rất rộng. Những người thích loại phim này khá lý trí, có thể cư xử nhẹ nhàng, hài hòa với người khác, bên cạnh đó họ cũng rất hiếu kỳ và hứng thú với những chuyện không thể hiểu được. Họ làm việc quyết đoán, không thích dây dưa dài dòng.

Phim truyền hình Mỹ có lượng người hâm mộ đông đảo, các bộ phim thường được tính theo đơn vị "mùa". Nếu bộ phim có tỷ suất người xem cao, thì sẽ được tiếp tục phát sóng trong mùa tiếp theo, nhưng nếu tỷ suất người xem không cao, bộ phim sẽ bị buộc dừng phát sóng. Chính sự cạnh tranh khốc liệt này đã khiến cho chất lượng của các bộ phim truyền hình Mỹ được đảm bảo. Phim truyền hình Mỹ đưa trí tưởng tượng của con người lên đến đỉnh điểm, các bộ phim thuộc đề tài khoa học viễn tưởng và kỳ ảo hết sức phổ biến, hơn nữa cấu trúc logic chặt chẽ của các bộ phim cũng đã bù đắp cho những chỗ không hợp lý do trí tưởng tượng phong phú của nhà biên kịch gây ra. Những người thích xem phim truyền hình Mỹ là người giàu trí tưởng tượng và có trình độ hiểu biết nhất định.

Phim truyền hình Anh giống phim truyền hình Mỹ, tuy nhiên còn có một phần đáng kể những bộ phim truyền hình Anh có đề tài liên quan đến cuộc sống truyền thống của người Anh. Phim truyền hình Anh có cấu trúc chặt chẽ hơn, hơn nữa Anh còn là một đất nước có lịch sử lâu đời, nên các bộ phim của họ cũng chứa đựng yếu tố văn hóa sâu sắc hơn. Những người thích xem phim truyền hình Anh là người tương đối hướng nội, họ thường có trình độ học vấn cao, có kiến thức và có tài năng. Họ có vẻ ngoài điềm tĩnh, nhưng sâu thẳm trong lòng có ham muốn nổi loạn.

PHẦN D: PHIM TRUYỀN HÌNH DÀI TẬP VỀ ĐẠO ĐỨC GIA ĐÌNH

Phim truyền hình dài tập về đạo đức gia đình không hề hiếm. Đài Loan và Hàn Quốc sản xuất rất nhiều loại phim này, thậm chí Ấn Độ và Mexico còn coi nó là dòng phim chủ lực, cho thấy loại phim này rất được yêu thích.

Phim dài tập về đạo đức gia đình chỉ những bộ phim truyền hình nhiều tập lấy đề tài là các vấn đề về gia đình, đối tượng người xem chủ yếu là những bà nội trợ. Tình tiết của các bộ phim chủ yếu xoay quanh gia đình, cho nên cốt truyện thường nhẹ nhàng, nhưng nội dung tương đối dài dòng. Chúng ta có thể xem loại phim này ngay cả trong khi tắm, nên nó còn được gọi là "phim xà phòng".

Những người thích thể loại "phim xà phòng" này thường là phụ nữ trung tuổi, và hầu hết họ đều là những bà nội trợ toàn thời gian. Họ không có quá nhiều yêu cầu về phim truyền hình, họ chỉ xem tivi để giết thời gian, vì vậy "phim xà phòng" nhẹ nhàng, dài tập là lựa chọn tốt nhất với họ. Những người phụ nữ này trông có vẻ gần gũi, ôn hòa, nhưng thực ra họ khá dễ cáu giận, tính toán tỉ mẩn. Điều này có liên quan đến cuộc sống buồn tẻ, nhàm chán của họ do phải quán xuyến việc nhà quanh năm.

Tuy những người này có cuộc sống buồn tẻ, nhàm chán, nhưng họ không muốn chủ động theo đuổi cảm giác kích thích, mà cam tâm lựa chọn cuộc sống đó. Họ không có nhiều ước muốn, cũng không có mục tiêu, rất khó làm nên việc lớn, nhưng họ có thể sắp xếp ổn thỏa cuộc sống của mình, ngay cả những việc nhỏ nhặt cũng được họ lưu tâm và xử lý tốt.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn có thể đoán tính cách của mấy người dưới đây thông qua sở thích và thói quen xem phim của họ hay không?

A thích xem phim điện ảnh Hollywood, phim kinh dị và phim truyền hình Mỹ.

Người thích phim điện ảnh Hollywood thường theo đuổi cảm giác kích thích, tôn thờ người hùng, có lý tưởng và tinh thần phấn đấu. A thích thể loại phim kinh dị chứng tỏ anh ta cực kỳ thích theo đuổi cảm giác kích thích. Phim truyền hình Mỹ đề cao trí tưởng tượng của con người, cho nên A cũng rất giàu trí tưởng tượng.

B thích xem phim Hồng Kông, đặc biệt là phim nghệ thuật. Anh ta thường ngồi trước tivi xem các bộ phim truyền hình của hãng phim TVB, Hồng Kông.

Người thích phim Hồng Kông là nhà tư tưởng, hẳn là anh ta đang hoang mang, bối rối về cuộc sống. Từ sở thích xem phim nghệ thuật, bạn có thể nhận ra B rất cô đơn, còn việc anh ta thích xem phim truyền hình Hồng Kông chứng tỏ rằng anh ta hài lòng với cuộc sống bình yên, không có nhiều kích thích.

C thích xem phim tình cảm Hollywood và phim tình cảm Trung Quốc, ngoài ra anh ta cũng rất mê các bộ phim truyền hình Hàn Quốc và phim thần tượng Đài Loan.

Người thích xem phim tình cảm có một khát khao không thực tế về tình yêu và họ cũng chưa thật sự trưởng thành. Sở thích xem phim truyền hình Hàn Quốc và phim thần tượng Đài Loan lại càng chứng tỏ sự thiếu thực tế và trưởng thành của C.

D thích xem phim hài. Cô cũng thích xem các bộ phim truyền hình của Nhật Bản, đôi khi còn xem đến quên ăn quên ngủ.

Người thích xem phim hài thường lạc quan, vui vẻ, cho nên D là nguồn vui của mọi người xung quanh. Nhưng đôi khi những người như cô sẽ làm việc qua loa, cẩu thả. Ngoài ra, D thích các bộ phim truyền hình Nhật Bản chứng tỏ cô thường cư xử nhẹ nhàng, ôn hòa với người khác, có cách cư xử tốt và quyết đoán.

Chương 20

BẢN SẮC ĐÀN ÔNG

Đàn ông đang nghĩ gì? Phụ nữ thường thốt lên câu hỏi như vậy. Sự khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ giống như một dải thiên hà, muốn nhìn thấu một người đàn ông, trước hết phải hiểu được họ.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Kyêu một kẻ lêu lổng từ hồi còn học cấp ba. Cậu ta bỏ học từ cấp hai, sau đó suốt ngày lang thang cùng với một nhóm người xấu, chẳng có nghề nghiệp gì. Một lần, K vô tình bắt gặp cảnh cậu ta đánh nhau trên đường, nghĩ rằng cậu ta rất "đàn ông" và "nam tính", từ đó đem lòng yêu cậu ta.

Sau khi qua lại với tên lêu lổng này, K đã bị lây nhiều thói hư tật xấu của cậu ta. Dần dần cô ấy cũng từ bỏ con đường học hành, trở thành một kẻ du thủ du thực.

Một người đàn ông nên trông như thế nào? Anh ta nên có cơ bắp và mạnh mẽ như Arnold Schwarzenegger, lúc nào cũng cư xử như một người hùng đơn độc? Hay anh ta nên có chút kiêu ngạo, tài giỏi và tham vọng, không bao giờ sợ thất bại như Napoleon? Hay anh ta nên là một người có thân phận cao quý, phong độ lịch lãm, có học thức cao và giỏi thể thao như hoàng tử William? Hay anh ta nên theo đuổi sự tự do, bình đẳng, phấn đấu

không ngừng vì lý tưởng, có dáng vẻ của một nhà lãnh tụ xuất sắc được cả thế giới kính trọng như Martin Luther King?

Ai trong số những người đàn ông này mới là người đàn ông thực thụ? Rốt cuộc một người đàn ông nên trông như thế nào? Mọi người có những hiểu lầm gì về đàn ông? Muốn làm rõ những câu hỏi này, trước tiên chúng ta phải hiểu được đàn ông.

PHẦN A: QUAN NIỆM THẨM MỸ CỦA ĐÀN ÔNG

Đàn ông yêu thích cái gì? Họ cho rằng thế nào là đẹp? Chúng ta hãy bắt đầu tìm hiểu từ những đặc điểm của đàn ông.

Thứ nhất, thẩm mỹ của đàn ông hoàn toàn khác với phụ nữ. Ví dụ, nhiều người đàn ông không có hứng thú với hoa hay quần áo đẹp, không phải do họ nghĩ rằng hoa không đẹp, mà do cái đẹp như vậy không thể gợi lên sự thích thú trong lòng họ. Đàn ông có một sự hứng thú bản năng đối với tốc độ, sức mạnh, quyền lực và địa vị, cho nên họ chỉ nảy sinh hứng thú với sự vật mang những đặc điểm này.

Đàn ông thường quan sát phụ nữ theo thứ tự: khuôn mặt, kiểu tóc, bộ ngực, quần áo, chân, eo và mông. Nói cách khác, đàn ông rất quan tâm đến dung mạo và vóc dáng của phụ nữ. Phụ nữ và đàn ông có quan điểm khác nhau về phụ nữ đẹp, đôi khi phụ nữ cho rằng một người phụ nữ có tướng mạo rất bình thường, nhưng đàn ông lại cho rằng đó là một "người đẹp". Bởi lẽ sự kỳ vọng của hai phái đối với phụ nữ luôn rất khác nhau, và sự kỳ vọng đó lại thường được thể hiện ở ngoại hình.

Ví dụ, phụ nữ cho rằng một người đàn bà đẹp phải có khuôn mặt trái xoan, ngũ quan cân đối. Nhưng tiêu chí đánh giá cái đẹp của người đàn ông không như vậy, họ không đánh giá một người phụ nữ có đẹp hay không dựa

vào tỷ lệ vàng của khuôn mặt, mà dựa vào cảm nhận chung. Đàn ông cho rằng phụ nữ đẹp nên "ưa nhìn", mà tiêu chuẩn ưa nhìn của mỗi người lại không giống nhau. Bởi vậy, rất nhiều phụ nữ không thể hiểu được quan niệm thẩm mỹ của đàn ông.

Đặc điểm theo đuổi tốc độ, sức mạnh và quyền lực của đàn ông thường được thể hiện qua sở thích đọc sách và xem phim. Khi xem phim, họ thường chọn những bộ phim có tính kích thích mạnh như phim hành động, phim chiến tranh và phim kinh dị. Bởi vì phim hành động có sự kết hợp giữa tốc độ và sức mạnh, phim chiến tranh thể hiện sức mạnh và quyền lực, còn phim kinh dị thể hiện sự can đảm. Một số người đàn ông còn theo đuổi tính thẩm mỹ của bạo lực, bởi vì họ cho rằng bạo lực cũng là một cái đẹp, đằng sau bạo lực là khả năng kiểm soát, mà đàn ông lại thường tôn thờ khả năng này.

PHẦN B: NHỮNG HIỂU LẦM CỦA ĐÀN ÔNG VỀ PHỤ NỮ

• Cô ấy đã "đổ" tôi

Các nghiên cứu chỉ ra rằng, hầu hết những kẻ phạm tội hiếp dâm khi tự bào chữa trước tòa đều lấy lý do "Cô ta quyến rũ tôi trước", và đưa ra nhiều dẫn chứng như: nạn nhân mặc quần áo gợi cảm, nạn nhân đi bộ ở nơi vắng vẻ... Đa số mọi người đều cho rằng lý do này thật phi lý, nhưng đó là cách nghĩ thật của họ.

Một số người cho rằng những kẻ hiếp dâm có bản tính biến thái, tư duy khác thường. Quan điểm này là sai. Không phải tất cả những kẻ hiếp dâm đều biến thái. Mục đích của nhiều kẻ hiếp dâm không phải là thỏa mãn ham muốn tình dục, mà chỉ là muốn giành quyền kiểm soát cơ thể phụ nữ. Trên thực tế, những kẻ hiếp dâm thường phóng đại "sức hút" của họ, nên mới lầm tưởng rằng "Cô ta quyến rũ tôi trước".

Trong cuộc sống thường nhật, phái mạnh sẽ có ý nghĩ “Cô ấy có thiện cảm với tôi” do họ không hiểu cách ứng xử của phụ nữ. Ví dụ giữa một nhóm bạn nam mới quen, một cô gái cư xử dịu dàng và thích nói chuyện với một chàng trai là bởi cô gái cảm thấy anh chàng này hiểu biết rộng, nên mới có thái độ thiên vị như thế. Nhưng nhiều khả năng anh chàng đó lại nghĩ rằng “Cô ấy có thiện cảm với tôi”. Trên thực tế, “thiện cảm” này của phụ nữ có ý nghĩa khác biệt rất lớn so với “thiện cảm” mà đàn ông nghĩ. Theo đàn ông, thiện cảm chỉ “ấn tượng tốt” trong mối quan hệ yêu đương, trong khi “thiện cảm” theo cách hiểu của phụ nữ thường chỉ khả năng “ngầm hiểu được những điều không cần nói ra”.

Chính vì sự khác biệt về nhận thức này, nên đàn ông thường dùng cách khoác lác về bản thân để thu hút sự chú ý của phụ nữ, khi phụ nữ chú ý tới họ, họ sẽ nghĩ rằng đối phương có “thiện cảm” với mình. Cách nghĩ này của đàn ông thường không chính xác, thậm chí có phần mù quáng.

Nhưng, chúng ta không thể thay đổi được sự lầm tưởng này, bởi vì xét từ góc độ di truyền học, đàn ông buộc phải thể hiện sức quyến rũ của mình để tiếp tục duy trì nòi giống. Trong xã hội hiện đại đầy rẫy sự cạnh tranh, đàn ông phải bảo vệ lòng tự trọng của mình, thế nên từ trong tiềm thức họ luôn có ý muốn phóng đại sức hút của bản thân.

• Cô ấy quản tôi quá chặt!

Nhiều người đàn ông đều cảm thấy bạn gái hoặc vợ của họ đang đòi hỏi quá nhiều, nào là không được làm cái này, không được làm cái kia, khiến những người đàn ông thích tự do cảm thấy khó chịu. Đây cũng là lý do có rất nhiều nam giới hiện đại không muốn kết hôn.

Những người đàn ông bị phụ nữ đòi hỏi quá nhiều thường nghĩ rằng bản tính của tất cả phụ nữ là thích can thiệp vào cuộc sống của người khác.

Đây là một nhận thức sai lầm.

Phụ nữ thường có câu nói rất phổ biến: "Khi em yêu anh, anh là tất cả của em, nhưng khi em không còn yêu anh nữa, anh chẳng là cái gì."

Trong tình yêu hoặc cuộc sống gia đình, phụ nữ thường đặt mình vào vị trí phụ thuộc, điều này không có nghĩa là họ không có quyền đưa ra quyết định, mà họ tự xem nhẹ cảm giác tồn tại của mình, hòa "mình" vào cuộc sống của đối phương. Nói một cách đơn giản, họ dốc toàn tâm toàn ý cho đối phương. Tuy nhiên, "cái tôi" của phụ nữ vẫn tồn tại, cho nên khi đối phương làm chuyện gì không phù hợp với quan điểm của họ, họ sẽ phạm sai lầm là can thiệp vào chuyện của đối phương do quá lo lắng.

Nhưng sự tàn nhẫn của phụ nữ cũng rất đáng sợ. Họ sẽ có thái độ rất lạnh lùng đối với những người họ không thích, dù cho đối phương có xảy ra chuyện gì, họ cũng làm ngơ. Vì vậy, nếu bạn cảm thấy mình đang bị bạn gái hoặc vợ quản quá chặt thì xin chúc mừng, bạn đã được yêu. Còn nếu ngược lại thì bạn phải cẩn thận, bởi vì tình yêu của cô ấy dành cho bạn có thể lặng lẽ biến mất.

• Tôi làm tất cả đều vì gia đình, tại sao cô ấy không chịu hiểu tôi?

Đôi khi đàn ông không hiểu nổi: tại sao phụ nữ lại không chịu hiểu họ hơn. Họ trở thành những kẻ "cuồng" công việc chỉ vì muốn cho vợ con họ có một cuộc sống hạnh phúc. Thế nhưng, họ không được thấu hiểu, các bà vợ luôn phàn nàn rằng họ dành quá ít thời gian cho gia đình, nếu họ dành hết thời gian cho gia đình, thì ai sẽ là người kiếm tiền nuôi cả nhà?

Theo tâm lý học, không có hành vi nào trên đời thực sự là "không vụ lợi". Sự hy sinh của cha mẹ dành cho con cái có thể thỏa mãn ham muốn nuôi dưỡng con trẻ của họ, quyên góp hỗ trợ các gia đình khó khăn có thể

thỏa mãn ham muốn theo đuổi phẩm chất đạo đức cao thượng của một người. Quả thật có một phần động lực để những người đàn ông trở thành người "cuồng" công việc là vì lo nghĩ cho gia đình, nhưng động lực chính là vì họ muốn có cảm giác tự mãn. Cảm giác này rất khó cảm nhận được, vì vậy, khi đàn ông tập trung vào công việc, mà lơ là gia đình, họ thường viện lý do "cố gắng vì gia đình" để tự bảo vệ mình.

• Phụ nữ không chỉ cần tình yêu, mà còn cả vật chất

Lập luận phụ nữ chỉ tôn thờ tình yêu hoặc theo đuổi vật chất là phiến diện. Trên thực tế, phụ nữ cần tình yêu và cũng cần vật chất, cả hai đều quan trọng như nhau.

Nhu cầu tình cảm của phụ nữ giống như bông hoa cần nước, mỗi người phụ nữ đều khao khát có được một tình yêu đẹp. Tình yêu là món tráng miệng có thể khơi dậy hứng thú trong lòng người phụ nữ, hương vị ngọt ngào của nó sẽ làm họ cảm thấy tràn ngập hạnh phúc, và đắm chìm trong cảm giác hạnh phúc đó. Phụ nữ được yêu như có được sản phẩm chăm sóc da tốt nhất, từ trong ra ngoài đều toát lên sức hút mê hoặc. Tình yêu cũng là chất xúc tác giúp phụ nữ trở nên khôn ngoan hơn trong cuộc sống.

Phụ nữ không chỉ cần có tình yêu, mà còn cần có nguồn lực vật chất nhất định. Trên thực tế, không phải chỉ trong xã hội hiện đại, phụ nữ mới có nhu cầu về vật chất. Đa số các nhà tâm lý học tiến hóa cho rằng, nhu cầu vật chất của phụ nữ xuất phát từ mong muốn đầu tư cho thế hệ sau, họ hy vọng con cái của mình sau này có thể hưởng điều kiện vật chất đầy đủ. Trong lịch sử phát triển của nhân loại, đàn ông nắm giữ và kiểm soát các nguồn lực sinh tồn, còn phụ nữ có các nguồn lực quý giá để sinh đẻ. Do đó, trong quá trình những người phụ nữ tiền sử chia sẻ nguồn lực sinh sản với đàn ông, họ đòi hỏi bạn đời phải có nhiều điều kiện vật chất hơn để đảm

bảo sự sống còn cho bản thân họ và thế hệ sau. Điều này cũng đúng trong thế giới tự nhiên. Ví dụ về loài chim bách thanh sống ở sa mạc Negev, Israel. Chim bách thanh đực treo thức ăn, lông và những miếng vải xung quanh lãnh thổ của chúng trong mùa sinh sản, chim cái sẽ chọn đối tượng giao phối dựa theo số lượng vật phẩm.

Trong xã hội ngày nay, mặc dù hầu hết phụ nữ đều có khả năng sống độc lập và có ý thức độc lập rất cao, nhưng họ vẫn thường nghiêng về những người có nhiều nguồn lực vật chất hơn khi chọn bạn đời. Điều này xuất phát từ phương diện tâm lý, để tận hưởng một cuộc sống tốt hơn, một mặt phụ nữ cần có tình yêu, mặt khác họ cũng cần có một nền tảng vật chất nhất định.

• Phụ nữ không thông minh

Các nghiên cứu chỉ ra, có đến tám chín mươi phần trăm đàn ông trong tiềm thức cho rằng phụ nữ không thông minh. Nhưng, họ thường không nhận ra quan điểm này hoặc có nhận ra, song không chịu thừa nhận. Không ít đàn ông ngoài mặt thì nói phụ nữ thông minh, nhưng trong tiềm thức lại luôn cho rằng "phụ nữ không thông minh, ít nhất là đàn ông thông minh hơn phụ nữ". Quan điểm này cũng dễ hiểu, bởi vì trong xã hội hiện nay, hầu hết những người tham gia các ngành nghề công nghệ cao, như các kỹ sư và lập trình viên phần mềm đều là đàn ông. Hơn nữa, đàn ông cũng kiểm soát phần lớn sức ảnh hưởng trong xã hội, chẳng hạn như các nhân vật chính trị và doanh nhân nổi tiếng ở hầu hết các quốc gia trên thế giới đều là đàn ông.

Tờ Daily Mail của Anh từng đưa tin: Trong bài kiểm tra IQ năm 2012, phụ nữ đạt điểm cao hơn nam giới. Nói cách khác, khoa học đã chứng minh phụ nữ không hề ngốc hơn đàn ông, thậm chí họ còn thông minh hơn đàn ông. Nhưng xã hội ngày nay là kết quả của chọn lọc tự nhiên, sự khác biệt

về sức mạnh khiến phụ nữ luôn cảm thấy mình lép vế hơn đàn ông, đàn ông cũng thường cho rằng có những chuyện chỉ dành riêng cho họ, phụ nữ không được tham gia. Quan niệm này không phải mới hình thành trong ngày một ngày hai, nó là kết quả của những ảnh hưởng và tác động lâu dài đến xã hội, cho nên rất khó loại bỏ hoàn toàn quan niệm này, song đàn ông có thể dần dần coi trọng trí tuệ của phụ nữ.

• Phụ nữ rất thích giảm cân

Do thường nhìn thấy phụ nữ giảm cân nên bạn nghĩ rằng họ rất thích giảm cân?

Trên thực tế, hầu hết phụ nữ không phải thích giảm cân, mà thích đồ ăn. Nhưng khi họ buộc phải giữ dáng, đồ ăn sẽ mâu thuẫn với sắc đẹp, mà phụ nữ lại luôn muốn theo đuổi cái đẹp, vì vậy họ đành phải lựa chọn từ bỏ đồ ăn vì sắc đẹp.

Quá trình giảm cân của phụ nữ là một quá trình đau khổ, chỉ khi giảm cân thành công họ mới cảm thấy vui vẻ. Do đó, phụ nữ không hào hứng với những cách giảm cân gây đau đớn, vất vả.

Nếu bạn gái hoặc vợ của ai đó đang giảm cân, anh ta chỉ cần nói với cô ấy "Bây giờ em đã rất đẹp rồi" hay "Anh không thấy em béo chút nào", thì họ có khả năng sẽ từ bỏ lời thề giảm cân. Bởi vì họ không hề thích giảm cân, mà chỉ quan tâm đến ánh nhìn của người khác.

PHẦN C: ĐẶC ĐIỂM NỔI BẬT NHẤT CỦA ĐÀN ÔNG

Đàn ông có rất nhiều đặc điểm, khó có thể kể ra hết được, vì vậy phần này chỉ nói về một số đặc điểm nổi bật nhất của đàn ông.

• Sĩ diện

Tại sao đàn ông phải sĩ diện? Nguyên nhân gốc rễ là do quan niệm thể diện của đàn ông. Theo góc độ di truyền học, trong lịch sử tiến hóa của nhân loại, đàn ông không chỉ nắm giữ nhiều quyền lực hơn, mà còn có khả năng kiểm soát tài nguyên tốt hơn. Lượng quyền lực và lượng tài nguyên sẽ quyết định khả năng duy trì nòi giống của họ. Trong thế giới động vật, con đực cũng cần phải dựa vào sức mạnh của mình để chinh phục con cái và có cơ hội giao phối giữa một bầy đàn do con cái đứng đầu. Vì vậy, đàn ông thường thể hiện tài nguyên, năng lực của họ cùng với các hành động sĩ diện khác, để thu hút sự chú ý của phụ nữ.

Đàn ông sĩ diện để giữ thể diện và lòng tự trọng. Ví dụ, một chàng trai nghèo đi mua sắm với bạn gái, bạn gái của anh ta rất thích một chiếc váy đắt tiền, bèn nhìn anh ta với ánh mắt đầy mong

chờ. Lúc này, nếu chàng trai lờ đi hoặc vờ như không thấy ám hiệu của bạn gái, chắc chắn cô ấy sẽ cảm thấy tủi thân, buồn bã.

Trong tình huống này, rất nhiều chàng trai sẽ chọn cách hào phóng chi tiền, dù cho họ có thể phải “ăn mì gói” cả tháng. Đó là hành động sĩ diện điển hình.

Đàn ông thích đặt tất cả gánh nặng và trách nhiệm lên vai mình, nhưng vẫn hào sảng nói “Tôi không sao”, “Tôi không mệt chút nào”. Đây không phải là một lời nói dối, bởi vì họ đã quen sĩ diện trong suốt thời gian dài.

Vì vậy, xét theo ý nghĩa truyền thống, sĩ diện của đàn ông thể hiện khí khái của họ. Phụ nữ cũng nên hiểu và thông cảm cho đàn ông.

• Nói dối

Người ta thường nói phụ nữ thích nói dối. Kỳ thực, đàn ông còn thích nói dối hơn phụ nữ, chỉ có điều lời nói dối của họ không quá phức tạp,

người khác nghe xong là quên.

Nói dối là một trong những đặc điểm chính của đàn ông. Lời nói dối của họ thường vô hại, và do buột miệng nói ra, không giống phụ nữ nói dối vì có mục đích đặc biệt. Ví dụ, một chàng trai nhận được cuộc gọi của bạn gái khi đang chơi điện tử. Bạn gái hỏi: "Anh đang làm gì thế?" Chàng trai sẽ thản nhiên đáp: "Anh đang ngủ."

Tại sao đàn ông lại thích dùng những lời nói dối vô hại như thế? Ở đoạn trên chúng ta đã nói đàn ông thể hiện sĩ diện vì muốn bảo vệ lòng tự trọng. Thực ra, để bảo vệ lòng tự trọng, họ còn làm rất nhiều điều ngu ngốc khác như hạ thấp lời nói dối. Nói cách khác, khi đàn ông nói dối, họ có thể không ý thức được rằng họ đang nói dối, hoặc họ cho rằng lời nói dối đó không đáng nhắc đến, nên sau đó quên ngay.

Chính vì điều này, đàn ông không biết họ đã tùy tiện nói dối bao nhiêu lần một ngày, và họ chẳng thể nào che đậy được những lời nói dối.

• Hay thề thốt

"Anh nhất định sẽ..." "Anh tuyệt đối sẽ..."

"Bắt đầu từ ngày mai..."

Đây là những câu thề đàn ông thường nói. Ngoài ra, họ còn hay thề với phụ nữ rằng:

"Anh yêu em nhất!"

"Anh sẽ luôn đối xử tốt với em!" "Anh sẽ yêu em mãi mãi!"

Đàn ông thích thề thốt, vì giây phút họ thề, họ thật sự nghiêm túc muốn làm theo lời thề đó. Lập lời thề là việc làm rất trịnh trọng, một lời thề hùng

hồn có thể phản ánh quyết tâm của người đàn ông, đồng thời cho họ thêm tự tin.

Tiếc rằng đàn ông khó có thể kiên trì làm theo lời thề, điều này có liên quan đến đặc điểm tính cách của họ.

So với phụ nữ, đàn ông hướng ngoại, cởi mở và thích tận hưởng cuộc sống hơn, nên khó làm được như lời thề. Để biến lời thề thành sự thật đòi hỏi chúng ta phải có động lực và sự kiên trì rất lớn, mà đàn ông dù có kiên trì, thì cũng thiếu động lực mạnh mẽ. Đây cũng là lý do khiến họ liên tục thay đổi mục tiêu.

• Biết nghĩ cho bạn bè

Có lẽ hầu hết đàn ông đều có đặc điểm biết nghĩ cho bạn bè. Không ít phụ nữ không thể hiểu được lý do tại sao bạn trai hoặc chồng của họ lại thích ở bên bạn bè hơn ở bên họ. Hơn nữa, đàn ông còn thường xuyên "đi nhậu", dù người nhà khuyên ngăn thế nào cũng vô ích.

Đặc điểm này có liên quan trực tiếp đến tính cách của đàn ông. Đàn ông có tính cách hướng ngoại, vì vậy họ có khao khát khá cao về mối quan hệ giữa mọi người, và có ham muốn kiểm soát quyền lực trong mối quan hệ đó cũng rất mạnh mẽ. Đây là một trong những điều kiện tạo nên một mối quan hệ tốt đẹp.

Phụ nữ có yêu cầu rất cao về các mối quan hệ, họ đòi hỏi những người bạn thân phải hiểu nhau và có tính cách phù hợp với nhau. Tuy đàn ông cũng mong muốn có một tình bạn bền vững, có thể giúp đỡ nhau không tiếc giá nào, nhưng họ có những yêu cầu thấp hơn về mối quan hệ, chú ý đến số lượng hơn chất lượng. Tiêu chí đánh giá một mối quan hệ là tốt hay xấu của đàn ông là số lượng "người quen". Loại tình bạn này thường hời hợt, chủ

yếu được duy trì bằng cách "ăn uống vui chơi" và "giúp đỡ lẫn nhau". Vì vậy, đàn ông hay "uống rượu", "ăn nhậu" và có nhiều "anh em".

Đàn ông càng nhiều tuổi, càng trưởng thành, càng khó có được những người bạn tri kỷ, vì họ thường bắt bẻ người khác, còn với những người tán thưởng mình thì họ lại giữ thái độ cảnh giác.

PHẦN D: ĐIỂM KHÁC BIỆT RÕ RÀNG NHẤT GIỮA ĐÀN ÔNG VÀ PHỤ NỮ

• Tham lam và phù phiếm

Một số người có bản tính lăng nhăng, trăng hoa, thế nhưng thói trăng hoa của đàn ông và phụ nữ lại không giống nhau.

Có câu châm ngôn rằng: "Đàn ông tham lam, còn phụ nữ thì phù phiếm." Câu này miêu tả rất chuẩn xác sự khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ. Theo góc độ di truyền học, để cố gắng duy trì nòi giống, đàn ông luôn tìm cách chiếm hữu nhiều phụ nữ hơn, bản tính này lưu lại trong gen của đàn ông và trở thành hành vi trăng hoa.

Không giống với đàn ông, phụ nữ thường không lo lắng về số lượng con cái, họ lo lắng con cái của mình có khỏe mạnh hay không, điều này thôi thúc họ không ngừng tìm kiếm những người đàn ông xuất sắc hơn. Do đó, phụ nữ thường thay lòng đổi dạ vì sự phù phiếm, họ nghĩ rằng bạn trai (hoặc chồng) của người khác giỏi hơn bạn trai (hoặc chồng) mình.

Sự tham lam của đàn ông và phù phiếm của phụ nữ cũng ảnh hưởng đến sự nghiệp và cuộc sống của hai phái.

Hầu hết đàn ông có tham vọng mạnh mẽ về sự nghiệp, biểu hiện rõ ràng nhất là họ liên tục theo đuổi các loại vật chất có thể đo lường được và

sẽ không dừng lại chỉ vì đã đạt được mục tiêu. Đàn ông luôn hy vọng sự nghiệp của họ có thể không ngừng mở rộng để có được nhiều tài nguyên hơn. Trong cuộc sống, đàn ông thường theo chủ nghĩa hưởng thụ, sẵn sàng chi tiền cho sự hưởng thụ và không dễ cảm thấy hài lòng. Còn sự phù phiếm của phụ nữ chủ yếu đến từ những phản hồi của thế giới bên ngoài. Phụ nữ có thành tựu cao trong sự nghiệp thường muốn nhận được sự công nhận và tán thưởng của người khác. Ví dụ, khi mặc một chiếc váy đẹp, họ không những cần bản thân cảm thấy đẹp, mà còn cần người khác khen đẹp, như vậy họ mới hài lòng.

• Im lặng không có nghĩa là không quan tâm

Chó và mèo thường xảy ra những hiểu lầm trong giao tiếp. Bởi vì đối với mèo, tiếng kêu "meo meo" thể hiện gần gũi, còn vẫy đuôi có nghĩa là chuẩn bị tấn công. Đối với một con chó thì ngược lại, tiếng sủa thể hiện sự tấn công, còn vẫy đuôi có nghĩa là gần gũi. Do đó khi ở cạnh nhau, chó và mèo thường đối đầu vì sự hiểu lầm này.

Giữa đàn ông và phụ nữ cũng có một sự hiểu lầm rất rõ ràng trong giao tiếp, đó là "im lặng" và "khuyên nhủ". Đàn ông và phụ nữ thường chọn những cách khác nhau để phản ứng lại tâm trạng tiêu cực của đối phương, nên đôi khi sẽ gây ra hiểu lầm. Ví dụ một cặp đôi đi ăn ở nhà hàng, chàng trai phàn nàn ông chủ của anh ta quá khắt khe, không thấu tình đạt lý. Nghe vậy, cô gái liên tục khuyên nhủ chàng trai: "Anh nói chuyện với sếp đi", "Từ chức đi", "Sếp nào chẳng thế, cố nhịn thôi"... Tuy nhiên chàng trai rất bực bội vì những lời khuyên của người yêu.

Một cặp đôi tương tự ngồi ăn trong nhà hàng, cô gái than thở công việc gần đây quá áp lực, muốn thay đổi môi trường làm việc. Chàng trai chỉ im

lặng lắng nghe và ăn, không nói lời nào. Cô gái cảm thấy rất buồn vì nghĩ chàng trai không hề quan tâm đến mình.

Đàn ông có lòng tự trọng rất cao, họ có thể tự quyết định chuyện của mình, ngay cả khi gặp khó khăn và phiền toái, họ cũng có thể tự giải quyết một mình mà không cần tham khảo ý kiến và đề nghị của ai. Vì vậy, khi đàn ông phàn nàn, họ chỉ muốn trút ra tâm sự, nên nếu đối phương đưa ra quá nhiều ý kiến vào lúc này, họ sẽ nghĩ rằng đối phương đang phủ nhận năng lực của họ. Còn phụ nữ thì khác, mục đích họ tâm sự là để tìm kiếm sự giúp đỡ, cho nên nếu đối phương chỉ biết lắng nghe mà không có phản ứng gì, họ sẽ nghĩ rằng đối phương không quan tâm đến mình.

Đó là lý do vì sao đàn ông và phụ nữ dễ xảy ra hiểu lầm khi giao tiếp. Chúng ta cần hiểu rằng đàn ông giữ im lặng khi nghe phụ nữ tâm sự không có nghĩa là họ không quan tâm, mà thể hiện họ đang tôn trọng phụ nữ. Còn phụ nữ nêu ý kiến, khuyên nhủ trong trường hợp này cũng thể hiện họ quan tâm đến đối phương.

• Khoác lác về năng lực của bản thân

Đàn ông thích khoác lác, nhưng phụ nữ không hiểu vì sao đàn ông lại thích khoác lác, bởi vì theo quan điểm của họ, nói khoác là một việc làm đáng xấu hổ.

Đàn ông thích khoác lác là sự thực, chỉ có điều mức độ khoác lác của mỗi người không giống nhau. Hầu như tất cả đàn ông đều từng "khoác lác".

Đàn ông rất muốn người khác nhìn mình bằng ánh mắt sùng bái, vì nó khiến họ cảm thấy bản thân rất có năng lực và sức hấp dẫn. Đàn ông hiếm khi trực tiếp khoác lác về tướng mạo của mình, họ thường khoác lác nhiều hơn về tiền bạc và địa vị. Cho dù họ biết rằng những lời khoác lác của họ

rất dễ bị phát giác, nhưng họ vẫn muốn nói khoác trước mặt người khác, để có cảm giác thành tựu.

Đa số phụ nữ rất thiết thực, họ chỉ tin vào những gì mình tận mắt nhìn thấy, vì vậy họ cho rằng nói khoác là một việc làm ấu trĩ và ngu xuẩn. Nhưng điều này không có nghĩa là phụ nữ không thích được người khác ngưỡng mộ. Trên thực tế, phụ nữ rất muốn có được thứ mọi người đều ao ước, rồi đi khoe khoang với người khác.

PHẦN E: QUAN SÁT ĐÀN ÔNG TỪ "TỬU PHẨM"

Tửu phẩm chỉ biểu hiện của con người sau khi uống nhiều rượu. Rượu sẽ làm tê liệt các dây thần kinh, nên dù vẫn có ý thức sau khi uống say, nhưng con người không thể kiểm soát được tâm trạng và hành động của mình. Do đó, tửu phẩm có thể tiết lộ đặc điểm tính cách của một người, đặc biệt là phẩm chất đạo đức của họ.

Những người đàn ông bình thường lầm lì, ít nói, nhưng sau khi uống rượu vào lại nói nhiều hơn hẳn là típ người hướng nội. Bởi vì họ không biết cách giãi bày tâm sự với người khác, nên trong lòng chất chứa rất nhiều tâm sự. Họ làm việc thực tế và cẩn thận, luôn tôn trọng và lịch sự với người khác. Nhưng nhiều khi do quá nhạy cảm, thành ra hơi hẹp hòi.

Những người đàn ông bình thường đã hay nói, sau khi uống rượu vào còn nói nhiều hơn là người có thể xử lý rất tốt các mối quan hệ, thường được mọi người yêu quý. Họ có năng lực xuất sắc, tính cách hướng ngoại, hào sảng phóng khoáng, nhưng đôi khi lại tự phụ, nên họ thường cảm thấy hoang mang về cuộc sống. Họ luôn không hài lòng với cuộc sống hiện thực, đổ lỗi cho người khác.

Những người đàn ông ưu tư, trầm lặng sau khi uống rượu thực sự thuộc mẫu người hướng nội, cho dù thường ngày trông họ có vẻ có nhiều sức sống. Kiểu người này có năng lực, nhưng họ không khéo xử lý các mối quan hệ. Họ sẽ không đời nào chịu chia sẻ tâm tư, tình cảm với người khác, vì vậy họ lựa chọn im lặng sau khi uống say, dù trong lòng có rất nhiều điều muốn trút ra.

Những người đàn ông khóc rống lên khi uống rượu có tâm lý khá trẻ con, họ giàu cảm xúc, theo chủ nghĩa lãng mạn. Họ là những người cầu toàn, thường cảm thấy bất mãn hoặc hối tiếc vì những chuyện không đạt được như yêu cầu, cho nên họ sẽ giải tỏa mạnh mẽ cảm xúc bị đè nén sau khi uống say.

Những người đàn ông có hành động không đúng đắn sau khi uống rượu, thích động tay động chân với phụ nữ, đôi khi còn lăng mạ phụ nữ bằng những lời lẽ thô tục khó nghe. Nguyên nhân cơ bản là do họ luôn cảm thấy rất tự ti. Đàn ông tự ti khó có thể cảm nhận được thành tựu trong cuộc sống hoặc công việc, chính vì vậy họ thường mượn cớ say rượu để lăng mạ phụ nữ nhằm thể hiện cái uy của mình.

Những người đàn ông gục đầu ngủ thiếp đi sau khi uống rượu là người có tính cách hướng nội. Họ là người thực tế, đáng tin cậy, thật thà, trung thực. Những người này không có ham muốn cao về cuộc sống, họ cũng không thích theo đuổi sự kích thích.

Đánh nhau sau khi uống rượu là một hành động ấu trĩ, những người có cách sống này luôn bị người khác chỉ trích. Họ có những cảm xúc tinh tế, tâm hồn từng chịu tổn thương vì những hành động sai trái. Họ là người ngoài mặt vui tươi, bao nhiêu đau khổ đều kìm nén hết trong lòng. Họ dễ xúc động, hay mượn rượu gây gổ để bộc lộ những bất mãn và oán hận.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn đang chuẩn bị tổ chức sinh nhật cho bạn trai, thì bạn của anh ấy gọi điện tới nói, họ cũng muốn tổ chức sinh nhật cho anh ấy.

Dưới đây là một vài câu hỏi. Bạn sẽ lựa chọn ra sao? Số 1. Bạn sẽ cho bạn trai đón sinh nhật như thế nào?

A. Hai người vẫn tổ chức riêng theo kế hoạch ban đầu. B. Đồng ý cho anh ấy ra ngoài đón sinh nhật với bạn.

C. Bạn có thể cho anh ấy đón sinh nhật với bạn, nhưng với điều kiện bạn phải được đi cùng.

D. Giận dỗi bỏ đi.

Một trong những đặc điểm của đàn ông là biết nghĩ cho bạn bè. Vào lúc này, trong lòng anh ấy rất muốn ở cùng bạn bè, lựa chọn B và C sẽ khiến anh ấy vui hơn.

Số 2. Bạn định cùng bạn trai đến dự tiệc sinh nhật do bạn anh ấy tổ chức. Bạn trai muốn bạn trang điểm và ăn mặc đẹp. Bạn sẽ làm gì?

A. Mặt mộc ra ngoài, ăn vận bình thường. B. Mặc đồ thể thao rộng rãi và thoải mái.

C. Trang điểm nhẹ và mặc quần áo làm nổi bật vẻ nữ tính.

D. Trang điểm đậm và mặc quần áo hở hang.

Đàn ông chú ý nhiều hơn đến dung mạo và vóc dáng của người phụ nữ, vì vậy lựa chọn C là phù hợp nhất. Họ có ham muốn chiếm hữu và quyền lực rất mạnh, nên đừng chọn D.

Số 3. Bạn nghĩ bạn trai sẽ có biểu hiện như thế nào trong bữa tiệc?

A. Ít nói, hầu như chỉ ngồi nghe mọi người nói chuyện.

B. Nói về việc gần đây anh ấy mới được tăng lương và hơi phóng đại số tiền lương.

C. Nói với bạn bè về cuộc sống hôn nhân trong tương lai.

D. Tranh thanh toán tiền.

Đàn ông hay nghĩ cho bạn bè, họ muốn thể hiện kiến thức sâu rộng của mình, vì vậy họ thường không chịu ngồi im khi tụ tập, đáp án A không có khả năng xảy ra. Đàn ông thích khoe khoảng về bản thân, nên đáp án B có khả năng xảy ra. Đàn ông không quá hứng thú với hôn nhân, họ thường không chủ động đề cập đến cuộc sống hôn nhân khi chưa kết hôn, vì vậy đáp án C không có nhiều khả năng xảy ra. Sĩ diện là một trong những đặc điểm của đàn ông, đáp án D có khả năng xảy ra nhất.

Chương 21

SỰ THÚ VỊ CỦA PHỤ NỮ

Nắm được bí quyết nhìn thấu phụ nữ, bạn sẽ không còn phải "mò kim dưới đáy bể" khi tìm hiểm tâm lý của họ nữa.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Nlà một giáo sư vật lý. Anh quá chú tâm vào nghiên cứu học thuật nên bỏ bê đời sống tình cảm, đã gần 40 tuổi mà vẫn chưa CÓ mảnh tình vắt vai. Anh đã đi xem mắt nhiều lần, nhưng không ưng cô gái nào. Anh luôn phàn nàn rằng đối phương không xinh đẹp, không thông minh, không dịu dàng, không hiểu anh hoặc không thông cảm cho anh.

Đến khi gặp được một cô gái đúng như ý muốn, N cố công theo đuổi và rơi vào lưới tình của cô ta. Tuy nhiên, không lâu sau, "cô gái hoàn hảo" đó cuỗm sạch tiền tiết kiệm của anh rồi biến mất.

Trong tác phẩm Hồng lâu mộng, Giả Bảo Ngọc cho rằng phụ nữ được sinh ra từ nước, ý nói phụ nữ dịu dàng như nước. Ngoài đời thực, có rất nhiều hình mẫu phụ nữ, có người gợi cảm và quyến rũ như Marilyn Monroe, có người mang vẻ đẹp thiên thần như Audrey Hepburn, có người tốt bụng, dành cả đời làm từ thiện như Mẹ Teresa, lại có những người mạnh mẽ và tài giỏi như hai chính trị gia Hillary Clinton và Angela Merkel.

Mọi người thường nói rằng phụ nữ hay thay đổi, nhưng thực ra trái tim của phụ nữ không khó hiểu, điều quan trọng là cần biết được phương pháp nắm bắt trái tim đó.

PHẦN A: QUAN NIỆM THẨM MỸ CỦA PHỤ NỮ

Đàn ông thường đặt câu hỏi: Tại sao phụ nữ luôn bỏ rơi những người đàn ông thật lòng với họ, để chọn những kẻ có điều kiện vật chất tốt hơn?

Do phụ nữ có bản tính "tôn thờ đồng tiền" chăng? Câu trả lời là: Không! Khi đàn ông nhìn vào một người phụ nữ, họ bắt đầu quan sát từ khuôn mặt đến vóc dáng, cuối cùng là trang phục. Đó là bản chất của đàn ông. Còn khi phụ nữ nhìn vào một người đàn ông, họ bắt đầu quan sát từ khuôn mặt, trang phục, rồi mới đến vóc dáng. Đó là bản chất của người phụ nữ.

Trong xã hội cổ đại, tiêu chuẩn lựa chọn bạn đời của đàn ông là đối phương có thể sinh cho họ những đứa con khỏe mạnh, vì thế vóc dáng của người phụ nữ trở thành tiêu chuẩn quan trọng nhất. Còn đối với phụ nữ, tiêu chuẩn lựa chọn bạn đời là đối phương có thể kiếm được nhiều thức ăn hơn, để đảm bảo cho sự sinh tồn của bản thân họ và con cái, cho nên năng lực của người đàn ông mới là tiêu chuẩn hàng đầu. Trong xã hội hiện đại, đàn ông thường tán thưởng dung mạo xinh đẹp của phụ nữ, phụ nữ thì tán thưởng năng lực xuất sắc của đàn ông, mà vừa hay "tiền bạc" và "địa vị" lại thể hiện cho năng lực đó.

Phụ nữ thích những màu sắc tươi sáng, tâm trí họ luôn có sự hứng thú mang tính bản năng đối với yếu tố lãng mạn, thích theo đuổi cái đẹp, có rất ít ham muốn về quyền lực và tiền bạc.

Phụ nữ sinh ra đã giàu tình cảm, nên họ rất nhạy cảm với những yếu tố tích cực như tình yêu và sự quan tâm. Họ dễ dàng coi những thứ thể hiện vẻ đẹp nhân văn là “cái đẹp”, như bộ phim ca ngợi tình yêu, bông hoa đẹp, sô cô la tượng trưng cho sự lãng mạn, thú cưng ngoan ngoãn, dễ thương, v.v..

PHẦN B: NHỮNG HIỂU LẦM CỦA PHỤ NỮ VỀ ĐÀN ÔNG

Phụ nữ thường có một số hiểu lầm về đàn ông.

• Anh ta không thích bạn đến thế đâu

Bộ phim nổi tiếng He’s not that into you (tạm dịch: Anh ta không thích bạn đến thế đâu) kể về một hiện tượng: từ nhỏ con gái đã bị các bạn cùng giới gạt rằng họ có thể có những kỳ vọng không thực tế về con trai. Ví dụ, đối tượng xem mắt không chủ động gọi điện cho họ không phải vì anh ta không hứng thú với họ, mà vì anh ta ngại ngùng. Nói tóm lại, con gái thường phóng đại hứng thú của con trai đối với họ.

Tuy bộ phim là hư cấu, nhưng đó là một sự thật. Phụ nữ thường hiểu lầm rằng đàn ông rất thích họ. Hiểu lầm này thường do họ quá tự tin về bản thân, nó tương tự như trường hợp đàn ông nói dối. Hành vi này thường xuất phát từ trong tiềm thức, nên phụ nữ không hề nhận ra rằng họ đã cố tình phóng đại tình yêu đàn ông dành cho mình để bảo vệ lòng tự trọng và sự tự tin.

Trên thực tế, sự thật là anh ta không thích bạn đến thế đâu. Đàn ông thường không tưởng tượng lãng mạn như phụ nữ, nên khó có thể dành nhiều tình cảm cho một mối tình như những gì phụ nữ mong đợi.

• Tôi rất đặc biệt với anh ta

Hiểu lầm này của phụ nữ cũng hình thành từ trong tiềm thức, nhằm duy trì sự tự tin. Nó thường xuất hiện trong mối quan hệ yêu đương, nhất là khi phụ nữ yêu một người đàn ông trăng hoa. Có người sẽ nói đó là một hành vi tự ngược đãi bản thân, do người phụ nữ hiểu sai rằng "Tôi rất đặc biệt với anh ta".

Họ cho rằng dù bạn trai có theo đuổi bao nhiêu cô gái khác thì người anh ta yêu nhất vẫn là mình, hoặc có một ngày người đàn ông đó sẽ thay đổi vì mình. Nhưng tiếc là những người phụ nữ này không nhận thức được sai lầm của họ.

Sở dĩ phụ nữ có nhận thức sai lầm này là để bảo vệ lòng tự trọng, sự tự tin của họ, và nhằm chứng minh họ có sức quyến rũ, rất đáng thương. Bởi vì họ luôn đánh đồng đau khổ với hy vọng, trạng thái đau khổ này sẽ gây ra những tổn thương vô cùng lớn cho họ. Do đó, phụ nữ cần hiểu rõ bản thân, và họ cũng cần hiểu rõ đàn ông để tránh những tổn thương không cần thiết.

• "Người thật thà" khôi hài

Phụ nữ luôn theo đuổi những người đàn ông có năng lực, học thức, giỏi ăn nói, hài hước thú vị và thật thà đáng tin. Kết quả là trong xã hội ngày càng có nhiều "gái ế", những cô gái xuất sắc rất khó tìm được bạn đời như ý.

Trong tiềm thức, phụ nữ luôn mơ về một người đàn ông hoàn hảo. Vì vậy, họ rất hay soi mói bạn trai hoặc chồng mình, và cảm thấy người đàn ông của mình "khác so với lúc mới quen". Khi mới yêu, đàn ông thể hiện bản thân tốt hơn bình thường là điều đương nhiên, song phụ nữ lại hình tượng hóa sự hoàn hảo đó và bỏ qua những điểm không hoàn hảo của đối phương. Khi hai người ở bên nhau lâu hơn, những điểm không hoàn hảo

bộc lộ ngày càng rõ, phụ nữ sẽ cho rằng biểu hiện của đàn ông trước và sau khi yêu khác nhau rất nhiều.

Nếu phụ nữ cứ giữ ảo tưởng về "người đàn ông hoàn hảo" thì tình yêu và hôn nhân của họ rất dễ xảy ra vấn đề. Bởi vì ai cũng có khuyết điểm: người thật thà thường không có năng lực xuất chúng hoặc không giỏi ăn nói, còn những người có kiến thức phong phú và tài giỏi hơn người có thể không đáng tin cậy...

• Đàn ông luôn "một dạ hai lòng"

Chúng ta thường nghe thấy phụ nữ phàn nàn: "Đàn ông luôn hai lòng!"

Phụ nữ luôn phàn nàn rằng bạn trai hoặc chồng đi ngay bên cạnh mình mà vẫn liếc mắt nhìn người đàn bà khác, dù cho cô ta chẳng xinh đẹp gì.

Thực ra, phụ nữ đã hiểu lầm đàn ông. Bởi vì hành động này không phải do đàn ông tự lựa chọn, mà do bản tính của họ. Hành động di chuyển ánh mắt từ người phụ nữ bên cạnh mình sang người khác là một hành động trong tiềm thức, nó không có nghĩa là đàn ông hứng thú với người phụ nữ khác HƠN. Đôi khi hành động trong tiềm thức này có thể giúp họ giữ được lý trí, nhất là khi đàn ông cãi nhau với bạn gái hoặc vợ, việc di chuyển ánh mắt có thể khiến họ suy nghĩ rõ ràng, tỉnh táo hơn.

PHẦN C: NHỮNG ĐẶC ĐIỂM NỔI BẬT NHẤT CỦA PHỤ NỮ

• Thích làm đẹp

Thích làm đẹp là bản tính của phụ nữ. Tại sao phụ nữ lại có bản tính thích làm đẹp? Lý do rất đơn giản: Thói quen thích làm đẹp của phụ nữ bắt nguồn từ đàn ông, vì ngoại hình là yếu tố quan trọng nhất trong tiêu chuẩn lựa chọn bạn đời của đàn ông, cho nên phụ nữ buộc phải chú ý đến vẻ bề

ngoài của họ để tìm được người bạn đời ưng ý. Thói quen này lưu lại trong gen theo thời gian và trở thành bản tính của người phụ nữ.

Trong xã hội ngày nay, mọi người đặt nhiều kỳ vọng vào phụ nữ, khiến cho đặc điểm thích làm đẹp của họ càng được thể hiện rõ nét hơn. Xã hội có yêu cầu cao, thậm chí có thể nói là khắt khe về ngoại hình của phụ nữ, những yêu cầu này ngày càng chi tiết: độ trắng mịn của làn da, bọng mắt và quầng thâm xung quanh mắt, độ dài và dày của lông mi, mụn đầu đen trên mũi, thậm chí đến cả lông tơ trên cơ thể cũng bị xã hội "quy định" theo nhiều kiểu khác nhau.

Theo những "quy định" này, phụ nữ ngày càng có nhiều điểm cần được hoàn thiện và cần được chú ý. Phụ nữ thường rất mê mỹ phẩm, sản phẩm làm đẹp, thuốc giảm cân và quần áo, đến mức giới doanh nhân nói rằng "Kiếm tiền của phụ nữ là dễ nhất".

Khi chúng ta khen ngợi phụ nữ, lời khen về năng lực của họ không có hiệu quả bằng lời khen về ngoại hình, hơn nữa không nên khen chung chung, mà hãy chú ý khen ngợi một đặc điểm cụ thể của cô ấy, như đôi mắt, làn da hoặc mũi.

• Nói lải nhải

Nói lải nhải không phải là đặc điểm chỉ có riêng ở phụ nữ, một số ít đàn ông cũng vậy, nhưng hầu hết phụ nữ đều có đặc điểm này, nên chúng ta hãy coi nói lải nhải là đặc trưng của phái nữ.

Một cuộc nghiên cứu của Đại học Oxford chỉ ra rằng, phụ nữ có lợi thế lớn hơn nam giới trong một gen ảnh hưởng đến ngôn ngữ. Thực tế cũng chứng minh, phụ nữ trên toàn thế giới đều có tốc độ nói nhanh hơn và vận dụng ngôn ngữ linh hoạt hơn nam giới. Do có khả năng ngôn ngữ tốt như

thế, nên tất nhiên họ muốn thể hiện ra. Đây cũng là nguyên lý sinh học khiến những người phụ nữ luôn lải nhải mãi không thôi!

Ngoài ra, phụ nữ còn có trí nhớ rất tốt, đặc biệt với những chi tiết nhỏ. Ví dụ, bạn gái nhớ rõ ngày sinh nhật của từng thành viên trong gia đình bạn, còn bạn thì ngay cả ngày sinh nhật của cha mẹ cô ấy cũng không nhớ. Cô ấy cảm thấy rất ấm ức bèn "nhẹ nhàng xử lý bạn". Cũng có thể cô ấy vẫn còn nhớ một lỗi bạn đã mắc phải vài năm trước, nhưng bạn đã sớm quên nó từ đời nào. Khi bạn lặp lại lỗi đó một lần nữa, cô ấy chắc chắn sẽ nói, "Tại sao anh không rút ra được bài học thế?" rồi bắt đầu một bài "giáo dục tư tưởng".

Do đó, nói lải nhải chính là bản tính và cũng là bản năng của phụ nữ. Nếu họ đã không thể nào thay đổi được, thì cánh mày râu đành phải chấp nhận chịu đựng thôi.

• Giàu tình cảm

Hầu hết phụ nữ đều có đặc điểm giàu tình cảm, nó cũng là một biểu tượng nhận diện của phụ nữ. Phụ nữ có trí tưởng tượng rộng, điều này cũng ảnh hưởng đến cảm xúc của họ ở một mức độ nhất định. Ví dụ, khi xem phim, phụ nữ có thể mở rộng vô số trí tưởng tượng trong không gian hạn chế, vì vậy những bộ phim có nội dung kịch tính sẽ càng kích thích trí tưởng tượng của họ đi xa hơn, gây nên xúc động.

Phụ nữ dễ cảm động hơn đàn ông. Tại sao phụ nữ có thể cảm động vì một chuyện nhỏ nhặt trong cuộc sống? Tại sao phụ nữ có thể cảm thấy vui hoặc buồn vì chuyện của người khác? Lý do là phụ nữ dễ tiếp nhận và lĩnh hội các tín hiệu cảm xúc.

Phụ nữ dễ tiếp nhận các tín hiệu cảm xúc. Điều này giống như một chiếc tivi. Đàn ông chỉ có thể bắt sóng các kênh vô tuyến, còn phụ nữ đã lắp truyền hình cáp, nên họ có thể dễ dàng

bắt sóng được nhiều tín hiệu hơn. Phụ nữ có thể dễ dàng nhận ra những thay đổi về tâm trạng của người khác, trong khi đàn ông thường khó làm được điều này.

Phụ nữ dễ lĩnh hội các tín hiệu cảm xúc, vì họ giàu tình cảm, nên khi người khác thể hiện một cảm xúc nhất định, phụ nữ có thể ngay lập tức lục lọi dấu vết của những cảm xúc tương tự đọng lại trong trí nhớ của họ, tiến hành so sánh, rồi "đặt tên" cho cảm xúc đó, đồng thời cảm nhận tác động của nó đến chính mình.

• Kén chọn

Mọi người thường nói phụ nữ rất kén chọn, điều này có đúng không?

Phụ nữ theo đuổi sự công bằng tuyệt đối, vì họ có ham muốn quyền lực và tiền bạc tương đối thấp, nên mong muốn công bằng của họ sẽ hợp lý hơn. Lý do phụ nữ rất cẩn thận khi lựa chọn là vì họ suy nghĩ quá chu toàn, nên không thể đưa ra quyết định công bằng. Ví dụ, khi đi mua quần áo, phụ nữ có thể cảm thấy chiếc áo này có chất liệu tốt, chiếc áo kia có đường may tinh tế, họ thích màu sắc của chiếc áo này, trong khi chiếc áo kia lại có giá rẻ hơn rất nhiều...

Vào lúc này, trong đầu họ bắt đầu diễn ra một cuộc tuyển chọn gay gắt để chọn ra chiếc áo "hoàn hảo". Xét từ khía cạnh mua sắm, phụ nữ thực sự rất kén chọn, sự kén chọn này có liên quan trực tiếp đến việc họ theo đuổi sự công bằng và cầu toàn.

Ngoài ra, phụ nữ còn kén chọn vì bản tính cực kỳ nhạy cảm. Một số người cho rằng phụ nữ sinh ra đã có giác quan thứ sáu. Thực ra là do phụ nữ giàu tình cảm và tinh tế, có khả năng quan sát, cảm nhận tốt về môi trường xung quanh, nên dường như mới có "siêu năng lực" là giác quan thứ sáu. Đặc biệt, phụ nữ nhạy cảm hơn với mặt không tốt của sự vật, vì vậy họ hay kén chọn.

PHẦN D: ĐIỂM KHÁC BIỆT RÕ RỆT GIỮA PHỤ NỮ VÀ ĐÀN ÔNG

• Chung tình

Hầu hết phụ nữ có đặc điểm chung tình. So với tình cảm ngắn ngủi của đàn ông, tình cảm của phụ nữ rõ ràng sâu sắc, lâu bền hơn.

Sự chung tình của phụ nữ là kết quả của chọn lọc tự nhiên trong thời gian dài. Trong quá trình nuôi dạy con cái, phụ nữ có sự đầu tư cao hơn nhiều so với nam giới. Họ mất rất nhiều thời gian và sức lực để thai nghén và nuôi nấng thế hệ sau. Theo góc độ tâm lý học, trong chuyện tình cảm, bên nào bỏ ra nhiều hơn, bên đó sẽ khó từ bỏ tình cảm hơn. Mặt khác, khi phụ nữ nuôi dạy con cái, họ nhận được nhiều tài nguyên từ một người đàn ông hơn là từ nhiều người đàn ông cùng một lúc, để đảm bảo tốt hơn cho sự sống còn của con cái. Vì vậy, phụ nữ sẽ lựa chọn gắn bó với một người đàn ông trong thời gian dài.

Bên cạnh đó, còn có một lý do quan trọng khác dẫn đến sự khác biệt về thời gian duy trì tình cảm giữa phụ nữ và nam giới là lựa chọn của đàn ông. Phụ nữ thích những người đàn ông mạnh mẽ, còn đàn ông lại thích những phụ nữ trẻ khỏe, để đảm bảo con cái của họ có những gen tốt nhất. Sức hấp dẫn và quyến rũ của phụ nữ sẽ giảm dần theo sự tăng lên của tuổi tác, và cũng rất khó đảm bảo đứa con được sinh ra khỏe mạnh, cứng cáp. Do đó,

đàn ông thường dồn sự chú ý vào những cô gái trẻ, còn phụ nữ sẽ cố bỏ ra nhiều tình cảm và hành động hơn để đảm bảo người đàn ông của họ không chia sẻ tài nguyên của anh ta cho người đàn bà nào khác. Vậy nên mới có hiện tượng "phụ nữ càng chung tình, đàn ông càng bạc tình".

Khi phụ nữ rơi vào một mối tình, họ không quan tâm đến ánh mắt của những người xung quanh, trong mắt họ chỉ có đối phương, cảm giác hạnh phúc ngọt ngào sẽ đọng lại một thời gian dài. Sau khi kết hôn, tình yêu của phụ nữ cũng sẽ phai nhạt như đàn ông, nhưng nó không tan biến quá nhiều, bởi vì họ sẽ chuyển tình yêu đôi lứa thành tình thân hoặc tình bạn trong cuộc sống hôn nhân lâu dài.

Trong xã hội phong kiến, địa vị của người phụ nữ khá thấp và xã hội cũng không đặt nhiều kỳ vọng vào họ. Những tư tưởng phong kiến như "Cả đời chỉ theo một chồng", "Gái ngoan không thờ hai chồng" có ảnh hưởng sâu sắc đến phụ nữ, khiến họ chỉ muốn gắn bó với một người đàn ông, thể hiện sự chung tình, sắt son của mình.

• Biết nhu biết cương

Đàn ông có lòng tự trọng rất cao, phụ nữ thì khác, họ cũng có lòng tự trọng, nhưng không cần phải cố chứng tỏ bản thân bằng mọi giá, cho nên phụ nữ không dễ bị tổn thương lòng tự trọng như đàn ông. Phụ nữ thường biết nhu biết cương, ứng xử khéo léo hơn đàn ông.

Tỷ lệ phụ nữ chịu được những lời lăng mạ mà không suy sụp tinh thần cao hơn đàn ông. Đây là kết quả từ thói quen lặng lẽ "tiêu hóa nội bộ" mọi chuyện trong lòng của phụ nữ. Vì vậy, phụ nữ biết co biết duỗi hơn.

• Coi trọng tình yêu hơn tình bạn

Phụ nữ coi trọng tình yêu hơn không có nghĩa là họ không cần tình bạn, chỉ có điều tình yêu quan trọng hơn với họ.

Nhiều người đàn ông lấy kích thước vòng tròn bạn bè làm một trong những tiêu chuẩn đánh giá năng lực của bản thân. Nhưng phụ nữ không làm như vậy, họ không muốn trở thành một người "đi đến đâu cũng có bạn", điều họ mong mỏi nhất là có một tình yêu lãng mạn, tìm được người bạn đời có thể cùng mình già đi theo năm tháng.

Vì vậy, khi đã yêu, phụ nữ thường bỏ quên bạn bè, họ dành hầu hết thời gian rảnh cho các cuộc hẹn hò, gọi điện thoại và tán gẫu trên mạng với bạn trai. Trong mắt và trong lòng của họ chỉ có người mình yêu.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Hôm nay là ngày lễ tình nhân. Bạn hẹn bạn gái đi xem phim. Bạn hãy chọn đáp án chính xác nhất từ các gợi ý dưới đây.

Số 1. Bạn sẽ tặng quà gì cho cô ấy?

A. Hoa

B. Sô cô la

C. Bóng bay

D. Con ếch

Con gái sinh ra đã giàu tình cảm, nên họ rất nhạy cảm với những yếu tố tích cực như tình yêu và sự quan tâm trong cuộc sống. Họ dễ dàng coi những thứ thể hiện vẻ đẹp nhân văn là "cái đẹp". Vì vậy, lựa chọn A và B đều chính xác.

Số 2. Bạn sẽ mời cô ấy xem bộ phim nào?

A. Phim tình cảm.

B. Phim chiến tranh.

C. Phim kinh dị.

D. Phim tài liệu.

Lý do giống như câu hỏi đầu tiên, con gái thích những yếu tố thể hiện yêu thương, vì vậy lựa chọn A là chính xác.

Số 3. Bạn nghĩ trong lúc xem một bộ phim tình cảm, cô ấy sẽ làm gì?

A. Liên tục nói về cách nghĩ của mình.

B. Ngủ thiếp đi giữa một câu chuyện tình yêu cảm động.

C. Bật khóc vì một tình tiết cảm động.

D. Từ đầu đến cuối đều không nói gì.

Một trong những đặc điểm của con gái là nói lải nhải, họ có khả năng bắt bẻ những chỗ không hài lòng về nội dung của bộ phim, nên lựa chọn A là chính xác. Ngoài ra, con gái giàu tình cảm và tinh tế, họ có thể rơi nước mắt vì một chi tiết cảm động trong câu chuyện, vì vậy lựa chọn C cũng đúng.

Chương 22

HÃY CHÚ Ý TỚI NHỮNG NGƯỜI THÂN THIẾT CỦA ĐỐI PHƯƠNG

"Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng". Tìm hiểu một người bắt đầu từ những người xung quanh họ trước chắc chắn là một cách hay.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Pquen được một cô gái xinh đẹp, họ yêu nhau mặn nồng và nhanh chóng bàn chuyện hôn nhân.

Khi P đến nhà bạn gái để ra mắt, cha mẹ cô ấy vô cùng lạnh nhạt với anh, bởi vì họ nghĩ gia đình anh không "môn đăng hộ đối". Cha mẹ cô ấy còn đưa ra những đòi hỏi cực kỳ hà khắc, cô gái phải thuyết phục hết lời họ mới đồng ý việc cưới xin.

Thế nhưng, phần kết của câu chuyện không phải là từ đó về sau hai người chung sống hạnh phúc bên nhau. Kết hôn được ba năm, tình yêu của họ dần nguội lạnh, cô gái bắt đầu không thể chịu được cuộc sống nghèo khó, cả ngày bắt bẻ chồng mình, nói anh không có tương lai, sau cùng hai người đã quyết định ly hôn.

Những câu tục ngữ như “Gần mực thì đen, gần đèn thì sáng”, “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã”… đều nói rõ một đạo lý: đặc trưng tính cách của một người sẽ có điểm chung nào đó với người bên cạnh họ (như người nhà, bạn bè hoặc đồng nghiệp).

Tính cách con người được hình thành từ sự ảnh hưởng của hai yếu tố là di truyền và môi trường, trong đó sự ảnh hưởng của môi trường đối với tính cách con người được biểu hiện rất rõ ràng. Gia đình có ảnh hưởng đến việc hình thành tính cách của chúng ta, người một nhà thường có đặc trưng tính cách tương tự nhau.

Vì vậy muốn hiểu được ai đó, trước tiên hãy tìm hiểu những người thân thiết với họ trước.

PHẦN A: “CHA (MẸ) NÀO CON NẤY”

Cha mẹ có ảnh hưởng nhiều nhất đến tính cách một người, nếu mở rộng phạm vi, thì chính là gia đình của người đó.

Có thể phân tích ảnh hưởng của môi trường gia đình đến con người qua ba phương diện: thứ nhất là loại hình gia đình, thứ hai là quy tắc gia đình, thứ ba là cách nuôi dạy con. Khi chúng ta hiểu rõ loại hình gia đình, quy tắc gia đình của một người và cách nuôi dạy con của cha mẹ người đó, thì gần như có thể phân tích được đặc trưng tính cách của họ.

• Loại hình gia đình

Hiện nay có năm loại hình gia đình chính, lần lượt là gia đình hạt nhân, gia đình truyền thống, gia đình liên hợp, gia đình đơn thân, gia đình chắp nối hoặc gia đình DINK.

Gia đình hạt nhân là gia đình có một cặp vợ chồng đã kết hôn hoặc cặp tình nhân chưa kết hôn sống cùng con ruột hoặc con nuôi. Đây cũng là loại hình gia đình thường gặp nhất. Kiểu gia đình này có ít người, cơ cấu đơn giản, quyền lực tập trung, quan hệ giữa các thành viên với nhau đơn giản và hòa thuận.

Gia đình truyền thống là gia đình có ba thế hệ ông bà, cha mẹ và con cái sống cùng nhau. "Tam đại đồng đường" là cụm từ chỉ kiểu gia đình này. Kiểu gia đình này từng chiếm vị trí chủ đạo trong xã hội châu Á thời xưa, nhưng thời nay ngày càng ít gặp hơn. Đặc điểm lớn nhất của loại hình gia đình này là quyền lực phân tán, vì có đến hai thế hệ người trưởng thành, nên quyền lực được phân chia cho cả hai thế hệ. Những người lớn lên trong kiểu gia đình này sẽ khá truyền thống và bảo thủ, quan niệm quy tắc tương đối nặng nề. Họ nhận được sự nuôi dạy tốt, cũng có năng lực nhất định, nhưng đôi lúc khá cố chấp.

Gia đình liên hợp rất hiếm gặp trong xã hội hiện đại, nhưng lại là một loại hình gia đình phổ biến trong xã hội thời xưa. Chúng ta thường bắt gặp kiểu gia đình này qua các bộ phim truyền hình: Bốn hoặc năm thế hệ sống chung trong một ngôi nhà lớn, có nhiều thành viên với các mối quan hệ phức tạp. Giả phủ trong Hồng lâu mộng chính là kiểu gia đình liên hợp điển hình. Thông thường những gia đình như vậy đều có quyền thế, người lớn lên trong gia đình này hoặc giỏi mưu tính đấu đá, hoặc đắm chìm trong những thú vui linh đình.

Gia đình đơn thân là gia đình có ít nhất một con sống cùng người cha (mẹ) đơn thân. Do gia đình chỉ có cha hoặc mẹ, nên sự thiếu hụt tình cảm khiến những đứa trẻ lớn lên trong gia đình đơn thân có đặc trưng rõ nét: họ thường đi theo hai kiểu cực đoan, hoặc là sa ngã, sống một cuộc đời hoàn toàn không như ý, hoặc là có sự nghiệp thành đạt. Kiểu người thứ nhất

thường sống buông thả, tính cách ấu trĩ, tuy nhiên sâu thẳm trong lòng họ luôn khát khao tình thân, thiếu cảm giác an toàn. Kiểu người thứ hai có vẻ ngoài mạnh mẽ, nhưng nội tâm yếu đuối, họ có nghị lực hơn người bình thường, một khi đã quyết định chuyện gì thì sẽ dũng cảm tiến lên phía trước. Hai kiểu người này có một điểm chung là cực kỳ cố chấp và có lòng tự trọng rất cao.

Gia đình chắp nối khả năng cao có tiền thân là gia đình đơn thân, ít nhất một bên đã từng kết hôn, hơn nữa có thể có một hoặc nhiều con. Cuộc sống của các gia đình chắp nối có hòa thuận, hạnh phúc hay không sẽ quyết định tính cách của những đứa trẻ lớn lên trong gia đình này. Nếu hòa thuận, hạnh phúc, đứa trẻ có thể trưởng thành một cách khỏe mạnh; nếu không hòa thuận, đứa trẻ thường sẽ xuất hiện vấn đề tâm lý trong các tình huống khác nhau. Nói chung, dù gia đình có hòa thuận, hạnh phúc hay không, thì những đứa trẻ của kiểu gia đình này cũng dễ gặp các vấn đề về tâm lý hơn những đứa trẻ của gia đình bình thường.

Gia đình DINK là cụm từ mới phổ biến gần đây, tuy kiểu gia đình này đã xuất hiện từ rất sớm, nhưng cho tới những năm gần đây mới đặc biệt thu hút sự chú ý của mọi người. Gia đình DINK là gia đình chỉ có vợ chồng mà không có con cái. Có cả nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan tạo nên gia đình DINK. Với gia đình DINK được hình thành từ nhân tố khách quan, nếu vợ chồng không thấu hiểu nhau, hoặc chỉ trích nhau vì không thể sinh con đẻ cái thì sẽ tạo nên cuộc sống không hòa thuận. Do đó, có rất nhiều yếu tố khách quan dẫn đến việc các cặp vợ chồng không có con lựa chọn nhận nuôi con để thỏa mãn mong muốn làm cha mẹ. Gia đình DINK lựa chọn không sinh con đẻ cái theo ý chủ quan thường là kết quả sau khi hai vợ chồng đã thảo luận kỹ càng, hơn nữa rất có khả năng là người vợ chủ trương không muốn có con. Bởi vì trong thế giới tự nhiên, bên sở hữu

nguồn lực sinh sản thường là bên chủ đạo quyết định thời điểm sinh con hoặc chuyện sinh con hay không. Trong xã hội đương đại, các gia đình lựa chọn không sinh con đẻ cái thường là những cặp vợ chồng có IQ và EQ cao, có nền tảng văn hóa khá tốt, họ biết cách quản lý tình cảm và hôn nhân của mình. Nhờ đó các cặp vợ chồng của kiểu gia đình này thường tôn trọng, hỗ trợ lẫn nhau, có đời sống tương đối ấm cúng, lãng mạn.

• Quy tắc gia đình

Quy tắc gia đình là gì?

Mỗi gia đình đều có thói quen sinh hoạt riêng. Ví dụ như không được nói chuyện trong lúc ăn cơm, sau khi thức dậy cần gấp chăn trước, lúc đi ăn cơm phải nhường người lớn tuổi ngồi trước…

Những điều trên đều là quy tắc gia đình. Quy tắc gia đình chỉ những quy tắc hoặc thói quen sinh hoạt được đặt ra bằng lời nói hoặc văn bản. Quy tắc của một gia đình giúp chúng ta có thể phân tích đặc điểm tính cách của thành viên trong gia đình đó.

Phần lớn những gia đình tuân thủ quy tắc “ăn không nói chuyện, ngủ không nói mớ” giữ gìn truyền thống, tạo nên tính cách tương đối hướng nội của những đứa trẻ trong gia đình. Họ làm việc ổn thoả, là mẫu người đáng tin cậy, nhưng đôi lúc cũng rất cố chấp và khá ngang ngược.

Những gia đình tuân thủ quy tắc “thức dậy gấp chăn, dọn phòng đúng giờ” có bầu không khí hơi căng thẳng, nhưng các ông bố bà mẹ rất chú trọng việc nuôi dạy con cái. Những đứa trẻ lớn lên trong kiểu gia đình này sống kỷ luật, lễ phép, có quy củ, tuy có lúc họ khá cứng đầu, nhưng thường được mọi người yêu quý.

Những gia đình tuân thủ quy tắc "không can thiệp vào tự do của người khác" có bầu không khí thoải mái, những đứa trẻ của kiểu gia đình này nhiệt tình, cởi mở, lạc quan, giàu sức sáng tạo và sống tích cực, nhưng tâm lý không được chín chắn cho lắm.

• Cách nuôi dạy con

Cách nuôi dạy chỉ thái độ cha mẹ chăm sóc con cái. Thái độ này ảnh hưởng trực tiếp đến sự trưởng thành của người con. Tâm lý học chia cách nuôi dạy con thành năm loại, hầu hết các ông bố bà mẹ đều thuộc một trong năm loại này hoặc là sự kết hợp của nhiều loại.

Đầu tiên là cách nuôi dạy con kiểu dân chủ. Cha mẹ rất tôn trọng mong muốn cá nhân của con cái, cho con không gian tự do trong phạm vi hợp lý, để chúng thoải mái phát huy khả năng. Cách giáo dục này mang đến bầu không khí dễ chịu cho gia đình, những đứa trẻ lớn lên trong môi trường này thường có năng lực tốt, biết tôn trọng và yêu quý bản thân, đồng thời cũng rất tự tin.

Thứ hai là cách nuôi dạy con kiểu chuyên quyền. Cha mẹ kiểu chuyên quyền trái ngược với cha mẹ kiểu dân chủ, họ thích nắm quyền kiểm soát trong tay, điều khiển từng hành vi, cử chỉ của con cái. Họ yêu cầu con cái phải làm theo mong muốn của mình, hiếm khi ủng hộ con về mặt tình cảm. Những đứa trẻ lớn lên trong môi trường này có khả năng tự lập rất kém, thường do dự và thiếu quyết đoán.

Thứ ba là cách nuôi dạy con kiểu lơ là. Chúng ta rất hay bắt gặp các ông bố bà mẹ có cách nuôi dạy con kiểu này trong xã hội hiện đại với nhịp sống vội vã. Về cơ bản, cha mẹ kiểu lơ là áp dụng thái độ "nuôi thả", hiếm khi quan tâm và chăm sóc con, nhưng về phương diện tiền bạc họ sẽ không tiếc chi cho con cái. Những đứa trẻ lớn lên trong môi trường này thường

cảm thấy bản thân không được yêu thương, dẫn đến sự tự ti, đôi khi còn cho rằng bản thân không đủ xuất sắc nên mới không được cha mẹ yêu thương. Họ khao khát được quan tâm, nhưng môi trường gia đình không dạy họ làm thế nào tạo dựng mối quan hệ tốt đẹp với người khác, nên càng khao khát yêu thương, họ càng không biết cách có được nó.

Thứ tư là cách nuôi dạy con kiểu nuông chiều. Cha mẹ nuông chiều con cái quá mức, dành hết tinh thần và sức lực cho con. Do họ quá quan tâm con cái, đồng thời đáp ứng mọi yêu cầu của con một cách vô điều kiện, nên khiến con trẻ tạo thành đặc trưng tính cách không biết tự xoay xở. Những đứa trẻ lớn lên trong gia đình này không có tính độc lập, khi gặp vấn đề thì sẽ đi tìm kiếm sự giúp đỡ của cha mẹ, giống như những đứa trẻ nuôi mãi không lớn.

Thứ năm là cách nuôi dạy con kiểu không thống nhất. Người cha và người mẹ có cách nuôi dạy con không thống nhất, nên thường nảy sinh tranh cãi trong quá trình nuôi dạy con cái. Những đứa trẻ lớn lên trong kiểu gia đình này rất có khả năng thiếu cảm giác an toàn, bởi vì cuộc sống của họ có quá nhiều sự không chắc chắn. Họ rất khó tin tưởng người khác, và cũng rất khó trở thành một người biết "giữ mồm giữ miệng".

PHẦN B: "NGƯU TẦM NGƯU, MÃ TẦM MÃ"

Sự tập hợp theo loài là một quy luật tự nhiên, những sinh vật cùng loài sống chung với nhau để đảm bảo sự an toàn của bầy đàn và tính hiệu quả của việc hợp tác.

Trong quá trình kết giao bạn bè, mọi người thường thích tiếp xúc với những ai có một vài điểm giống mình. Bởi vì những người tương đồng về sở thích, tính cách, trình độ văn hóa, lý tưởng sống có thể thu hút lẫn nhau, cũng có thể duy trì mối quan hệ tốt đẹp.

• Bạn bè

Mọi người thường nói "Muốn biết tính cách của ai đó, chỉ cần nhìn bạn bè của họ". Vì bạn bè có thể phản ánh năng lực và tính cách của người đó.

Những người cả ngày lêu lổng là người không lo làm ăn, trình độ văn hóa rất thấp, hoàn cảnh gia đình không tốt. Rất có thể họ lớn lên trong gia đình vắng bóng cha mẹ trong thời gian dài hoặc gia đình đơn thân, sự quản lý lơ là của người lớn đẩy họ phải ra ngoài xã hội quá sớm, quen biết những người bạn xấu. Người có bạn bè như vậy cũng thường hành động thô lỗ, không có chí tiến thủ, hơn nữa mỗi khi gặp trở ngại sẽ có tâm lý trả thù tương đối mạnh.

Có kiểu người luôn hành động theo khuôn phép, thành tích học tập chỉ ở mức bình thường, không thu hút được sự chú ý của giáo viên, dù họ siêng năng chịu khó trong công việc, cũng không thu hút được sự chú ý của lãnh đạo. Kiểu người này thường kết giao với những người bạn thật thà, không hay mạo hiểm, cũng không có những trải nghiệm thăng trầm trong cuộc đời. Họ không giỏi xã giao, cũng khó kết bạn, vì vậy tình bạn của họ đều được xây dựng dần dần với bạn học và đồng nghiệp xung quanh. Kiểu người này ít có hoài bão lớn, họ hướng đến một cuộc sống thoải mái và tự tại.

Có kiểu người nhiệt tình năng động, thích tụ tập trò chuyện trên trời dưới bể, cười đùa vui vẻ. Những người có bạn bè như vậy thường là người lạc quan, hài hước, tràn đầy hy vọng. Kiểu người này có năng lực xã giao tốt, phạm vi quan hệ rộng, nhưng người mà họ tin tưởng lại không nhiều. Tuy họ tràn đầy hy vọng vào tương lai, nhưng rất ít người có hành động thực tế.

Còn có một kiểu người: cùng là bạn tri kỷ nhưng ít khi gặp mặt. Vào ngày nghỉ, họ sẽ đọc sách, vận động hoặc tham gia câu lạc bộ nào đó. Kiểu người này biết cách tận hưởng cuộc sống, có thể đã sở hữu nguồn của cải, vật chất nhất định. Vì thế, họ hiếm khi theo đuổi tiền bạc mà tích cực cống hiến cho xã hội bằng năng lực của chính mình.

• Bạn đời

Người Trung Quốc có câu "Không phải người một nhà thì không vào cùng một cửa." Khi xây dựng gia đình người ta thường chọn đối tượng giống mình về tướng mạo, học vấn, hoàn cảnh gia đình, sở thích,…

Qua nghiên cứu thực nghiệm, các nhà tâm lý học nhận thức đã chứng minh rằng con người sẽ có ấn tượng tốt hơn với bạn khác giới có vẻ ngoài giống mình, đó chính là "tướng phu thê" mà chúng ta thường nói. Còn có nhà khoa học chỉ ra: nếu khi kết hôn hai bên có bối cảnh và trải nghiệm tương đồng, cuộc sống hôn nhân sẽ càng hòa thuận hơn.

Những người nhận được nền tảng giáo dục giống nhau dễ có tiếng nói chung hơn. Thông thường, những người có trình độ đại học sẽ khó nảy sinh tình cảm với người khác giới có trình độ phổ thông; các cô gái học chuyên văn thường thích những anh chàng am hiểu lịch sử; các chàng trai khối kỹ thuật cũng thích những cô gái có logic rõ ràng; sinh viên tốt nghiệp đại học nghệ thuật rất khó bị thu hút bởi sinh viên trường quân sự.

Hoàn cảnh gia đình đóng vai trò rất quan trọng khi tìm kiếm nửa kia. Sự giáo dục và nuôi dưỡng của gia đình có thể ảnh hưởng đến thói quen hành động và sự ưu tiên của một người.

Những người lớn lên trong gia đình quân sự tương đối kỷ luật, họ thích những đối tượng làm việc có trật tự, nguyên tắc; những người xuất thân

trong gia đình tri thức rất chú trọng việc bồi dưỡng văn hóa, họ dễ bị thu hút bởi người khác giới có khí chất và tri thức; còn con cái của những gia đình kinh doanh thường giỏi quản lý, nên họ sẽ chọn những đối tượng khác giới thông minh lanh lợi, giàu kinh nghiệm.

Sở thích của một người có thể phản ánh tính cách của người đó. Người thích vận động tương đối cởi mở, lạc quan, những cô gái thích người như vậy là mẫu người ấm áp, trong sáng và lương thiện. Người thích du lịch là người tình cảm tinh tế, đối tượng của kiểu người này biết quan tâm bản thân, đồng thời không ngừng trưởng thành sau các chuyến đi.

PHẦN C: AI CŨNG CÓ "BỆNH NGHỀ NGHIỆP"

"Hội chứng sinh viên y khoa" là một hiện tượng vô cùng thú vị: Khi sinh viên trường y chưa có đủ kiến thức chuyên ngành, kiến thức nền tảng chưa vững chắc, thì lúc nghe giáo viên giảng giải triệu chứng lâm sàng của một loại bệnh, họ sẽ vô thức đối chiếu với bản thân và những người xung quanh, sau cùng họ ngạc nhiên nhận ra bản thân hoặc người xung quanh đều mắc loại bệnh đó. Hiện tượng này gọi là "hội chứng sinh viên y khoa".

"Hội chứng sinh viên y khoa" cho thấy ám thị tâm lý của con người vô cùng lớn, khi ám thị tâm lý lớn đến một mức độ nhất định, con người sẽ sinh bệnh, loại bệnh này chính là "bệnh nghề nghiệp".

Trong cuộc sống hiện thực, những người có "bệnh nghề nghiệp" rất phổ biến. Ví dụ: cảnh sát quanh năm thẩm vấn tội phạm cũng sẽ trò chuyện với bạn bè bằng giọng điệu chất vấn; bác sĩ Đông y khi đi xem mắt sẽ vô thức quan sát sắc mặt và phân tích tình trạng sức khỏe của đối phương; luật sư luôn giải thích lý do trễ hẹn một cách thuần thục,...

Mối quan hệ giữa tính cách và nghề nghiệp của con người rất thú vị: thông qua việc nghiên cứu về tính cách, chúng ta có thể nhìn ra một người thích làm nghề gì, hợp với nghề nào. Ngược lại, thông qua việc nghiên cứu nghề nghiệp của một người, chúng ta cũng có thể suy đoán đặc điểm tính cách của người đó.

Những người làm nghề liên quan đến kiến thức khoa học tự nhiên rất lý trí. Họ thường tiếp xúc với khoa học thuần túy, kiểu nghề nghiệp này thường được gọi là nghề "có tính kỹ thuật cao". Các nghề về kỹ thuật điện, kỹ thuật điện tử, công trình kiến trúc, kỹ thuật sinh học và kỹ thuật máy tính,... đều thể hiện rõ đặc điểm này. Nhưng trái ngược với bộ óc lý trí của mình, trong cuộc sống họ thường hành động ấu trĩ. Có lúc họ rất cố chấp, thậm chí hơi quái gở, nhưng điều này không hề ảnh hưởng tới những phẩm chất nổi trội của họ như thực tế, đáng tin và hòa nhã, dễ gần.

Người làm nghề liên quan đến khoa học xã hội rất cảm tính. Họ có thế giới tình cảm và trí tưởng tượng phong phú, nên không thể chịu nổi trạng thái nhàm chán, cứng nhắc. Kiểu nghề này có tính linh hoạt nhiều hơn. Các công việc liên quan đến tài chính, thương mại, ngôn ngữ, lịch sử, văn học cùng với chính trị thuộc kiểu nghề này, đều cần vận dụng cả tư duy cảm tính và tư duy lý tính. Vì vậy, những người làm kiểu nghề này giỏi suy nghĩ tổng thể, toàn diện hơn, nhưng họ không có tư duy sâu xa, giống như câu nói "nhiều mà không quý". Nghĩ nhiều là ưu điểm nhưng cũng là khuyết điểm của họ, họ cấu tạo xã hội bằng trí tưởng tượng và các quan điểm, nhưng đôi khi cũng mắc sai lầm, thậm chí giậm chân tại chỗ do quá coi trọng trí tưởng tượng và quan điểm của mình.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn cùng bạn bè đi hát karaoke. Bạn cảm thấy có một cô gái trong phòng hát rất xinh, tính cách có vẻ cũng khá tốt, bèn chủ động bắt chuyện với cô ấy. Sau khi trò chuyện một lúc, bạn nhận thấy cô ấy nói năng nhẹ nhàng, cười rất tươi, nhưng hơi ngượng ngùng. Hai bạn kể chuyện về cha mẹ của mình.

Cô ấy nói: "Cha mẹ em đã ly hôn khi em học cấp hai."

Con cái của các gia đình đơn thân thường đi theo hai kiểu cực đoan, hoặc là sa ngã, sống một cuộc đời hoàn toàn không như ý, hoặc là có sự nghiệp thành đạt.

"Bao năm qua đều là mẹ nuôi em. Bà mải làm việc, gần như không lo gì đến em. Cả tuần em chỉ nói được với mẹ vài câu."

Kiểu nuôi dạy con cái trong gia đình này là kiểu lơ là. Về cơ bản, người bố, người mẹ áp dụng thái độ "nuôi thả", hiếm khi quan tâm và yêu thương con. Những đứa trẻ lớn lên trong kiểu gia đình này trong thâm tâm có cảm giác tự ti, họ luôn khao khát yêu thương.

Lát sau, bạn lại nói chuyện với bạn của cô gái.

Bạn cô ấy nói: "Những lúc không có việc gì, bọn em thường đến khu này chơi. Bọn em đã đi hết các quán karaoke ở đây, anh muốn tìm chỗ vui chơi thì cứ bảo em dẫn đi, mấy quán gần đây em đều quen."

Những người kết giao với đám bạn thích ăn uống vui chơi, đa phần cũng có tính cách giống bạn bè của mình.

Bạn hỏi: "Em và em ấy là đồng nghiệp à?"

Bạn cô ấy nói: "Không ạ, bọn em chỉ hay đi chơi cùng nhau thôi."

Bạn quan sát cẩn thận và nhận ra: Đa phần bạn của cô gái là con trai.

Con gái có bạn bè là nam giới chiếm đa số thường thiếu cảm giác an toàn trong lòng, sự tự ti cực độ đã biến thành "tự luyến" ở một mức độ nhất định. Họ muốn thể hiện sức hút nữ tính của mình ở số lượng bạn khác giới, vì vậy họ có mục đích riêng khi kết bạn. Do xã hội có những yêu cầu khác nhau đối với phụ nữ và đàn ông, những cô gái có quá nhiều bạn khác giới sẽ nhận được những ánh mắt dị nghị của mọi người, nên kiểu người này lại càng thiếu cảm giác an toàn.

Chương 23

MUỐN HIỂU NGƯỜI KHÁC, HÃY HIỂU BẢN THÂN MÌNH TRƯỚC

Cuối cùng chính là thuật nhìn thấu nội tâm tối thượng: Hiểu người không bằng hiểu mình trước.

Hiểu mình là tiền đề cho hiểu người, cũng là nền tảng đảm bảo cho việc hiểu người.

Mẩu chuyện nhỏ, chủ đề lớn

Tiểu Hắc nói với Tiểu Bạch rằng: "Cậu xem con hổ kia kìa! Răng của nó sắp rụng gần hết rồi, lông cũng không còn bóng mượt, trông rất gầy yếu, chẳng còn oai phong như trước kia nữa, bây giờ tớ mà lên đó đánh một trận với nó, chắc chắn có thể thắng!"

Tiểu Bạch lắc đầu, nói: "Cậu không thắng nổi nó đâu."

Tiểu Hắc cảm thấy rất khó hiểu nên hỏi: "Lẽ nào lúc nãy tớ nói không đúng sao?"

Tiểu Bạch đáp: "Cậu nói rất chính xác, nhưng đừng quên rằng cậu chỉ là một con thỏ."

Chúng ta luôn quen đặt sự chú ý vào người khác mà quên đi phần quan trọng nhất là bản thân mình. Khi xem tấm ảnh bạn học chụp chung có bốn chàng trai và ba cô gái xinh đẹp trẻ trung, người ngoài hỏi: "Có bao nhiêu người tham dự buổi họp lớp?" Bảy người ư? Không, câu trả lời đúng là tám người. Bởi vì nhiều người đã quên mất người chụp ảnh.

Bản thân chúng ta cũng giống như người chụp ảnh đó vậy, do thường xuyên đứng ngoài ống kính, nên trong bức ảnh toàn là hình bóng của người khác, nhưng thật ra chúng ta cũng có mặt trong không gian của bức ảnh. Tục ngữ có câu: "Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng", "biết ta" rồi mới có thể "biết người", điều đó cho thấy hiểu rõ bản thân là vô cùng quan trọng.

PHẦN A: NGƯỜI HIỂU BẠN NHẤT LÀ CHÍNH BẠN, NGƯỜI KHÔNG HIỂU BẠN NHẤT CŨNG LÀ CHÍNH BẠN

Ai là người hiểu bạn nhất? Không phải cha mẹ của bạn, không phải người yêu của bạn, càng không phải chuyên gia tư vấn tâm lý, mà thật ra người hiểu bạn nhất là chính bạn.

Khi một người trưởng thành đến mức có thể tự nhận thức về bản thân mình, họ sẽ bắt đầu nhận thức và tìm hiểu chính mình. Họ không ngừng đi sâu khám phá thế giới nội tâm của chính mình và không ngừng làm phong phú nó.

• Người hiểu tôi nhất là chính tôi

Chính trị gia Benjamin Franklin từng nói: "Có ba thứ cực kỳ cứng là: thép, kim cương và tự thấu hiểu bản thân." Các nhà triết học luôn đặt câu hỏi: "Cuộc đời của tôi đến từ đâu, phải đi đâu, rốt cuộc tôi là ai?" Đây cũng là nỗi băn khoăn chung của con người, đặc biệt là những người trẻ tuổi.

Mỗi người đều sẽ trải qua thời kỳ tự tìm hiểu bản thân, ở giai đoạn này chúng ta bắt đầu chuyển sự quan tâm từ thế giới bên ngoài sang nội tâm của mình. Chúng ta sẽ chú ý đến cả vẻ ngoài lẫn nội tâm, sẽ thường hỏi bản thân những câu như "Tôi là người như thế nào?", "Người khác đánh giá tôi ra sao?", "Tại sao tôi là tôi?"...

Nhiệm vụ của thanh thiếu niên trong thời kỳ này là đón nhận sự phát triển hoàn chỉnh của cơ thể, có thêm nhiều phương pháp nhận thức, xây dựng mối liên hệ mới với thế giới bên ngoài.

Quá trình hoàn thành những nhiệm vụ này cũng là quá trình hoàn thiện bản thân, thanh thiếu niên sẽ hoàn thiện con người mình sao cho phù hợp với hình mẫu lý tưởng của mình trong tương lai. Cuối thời kỳ thanh xuân, thanh thiếu niên có được tư duy biện chứng như người trưởng thành, sẽ không còn khăng khăng phân loại bản thân nữa, mà là đánh giá bản thân từ nhiều góc độ, đồng thời bước đầu xây dựng được nhân sinh quan, giá trị quan và thế giới quan của mình.

Khi đã trải qua thời kỳ thanh xuân, con người thường biết rõ tính cách của mình ra sao, sẵn lòng kết giao với kiểu bạn bè nào, mẫu người khác giới mà mình yêu thích, bản thân hợp với nghề gì,... Khi được hỏi những câu này, mọi người sẽ ngạc nhiên nhận ra ở thời kỳ thanh xuân chúng ta đều đã suy nghĩ đến chúng, hơn nữa câu trả lời của hiện tại luôn có hình bóng của lúc đó.

Qua thời thanh xuân, mọi người không những quan tâm chính mình, mà còn quan tâm sự liên hệ và tương tác của mình với thế giới bên ngoài. Vì vậy, chúng ta không ngừng tự tìm hiểu bản thân. Người hiểu tôi nhất là chính tôi, bởi vì chúng ta có thể nhanh chóng ý thức được sự thay đổi của

bản thân, trong khi những người khác lại chỉ có thể hiểu chúng ta thông qua hành động và thói quen của chúng ta.

• Đôi lúc hiểu sai về bản thân

Nhận thức của con người không mang tính toàn diện, hoàn chỉnh mà có lúc sẽ mắc sai lầm do sự hạn hẹp của ý thức. Chúng ta thường có hai hiện tượng cực đoan về tự nhận thức, đó là: quá lạc quan và quá tiêu cực.

Trong quá trình đánh giá bản thân, mọi người thường lẫn lộn giữa mong đợi và thực tế, dẫn đến kết quả đánh giá vượt lên trên tình hình thực tế. Cũng có nghĩa là, mọi người có khuynh hướng chuyển những phẩm chất đặc biệt của hình mẫu lý tưởng sang hình mẫu thực tế của mình, để thỏa mãn đánh giá theo kiểu tự nâng mình lên. Sự chênh lệch này thể hiện rõ trong việc so sánh với người khác. Khi so sánh với đối thủ cạnh tranh, chúng ta càng muốn so sánh thành quả lý tưởng của mình với những gặt hái thực tế của người khác, từ đó nhìn nhận năng lực của bản thân cao hơn đối thủ, nhưng sự thật không phải như vậy.

Trong một số hoàn cảnh đặc biệt, con người lại có khuynh hướng đánh giá thấp bản thân. Ví dụ như những lúc tâm trạng sa sút, công việc khó khăn hoặc gặp phải thất bại, mọi người sẽ phóng đại khuyết điểm, đánh giá bản thân một cách tiêu cực, đồng thời thể hiện nỗi lo lắng ở mức độ nhất định. Sau khi bị phê bình, mọi người thường tự hạ thấp bản thân. Khi đối diện với thử thách, mọi người lại càng dễ biểu hiện sự không chắc chắn về năng lực của bản thân.

Mọi người không chỉ mắc sai lầm khi đánh giá bản thân ở hiện thực, mà việc xác định hình mẫu lý tưởng của bản thân cũng xa rời thực tế. Hình mẫu lý tưởng của bản thân là trạng thái kỳ vọng của mọi người dành cho sự phát triển của chính mình, nhưng trong cuộc sống hiện thực, rất nhiều người

trẻ dễ đánh đồng "giấc mơ vĩ nhân", "mộng ngôi sao", "ước mơ tỉ phú" với hình mẫu lý tưởng của mình. Những người như vậy dễ cảm thấy vui vẻ vì thành tựu nhỏ, cũng dễ bị sốc vì thất bại nhỏ, không có khái niệm chắc chắn về "cái tôi".

PHẦN B: CÁCH HIỂU RÕ BẢN THÂN

Cho dù mọi người đánh giá quá lạc quan hay quá tiêu cực về bản thân thì đó đều là do nhận thức không thể đồng bộ với sự phát triển của cơ thể. Để tránh xảy ra tình trạng không đồng bộ, chúng ta cần áp dụng biện pháp thích hợp.

Khổng Tử nói: "Ngô nhật tam tỉnh ngô thân." Có nghĩa là mỗi ngày tôi tự kiểm điểm ba lần. Tự kiểm điểm là một loại ý thức sản sinh dựa trên cơ sở sự tự ý thức đã phát triển đến độ hoàn chỉnh. Tự ý thức là sự nhận thức về tình cảm, tư duy và năng lực của mình. Còn tự kiểm điểm là phán đoán sự tự ý thức, nói một cách đơn giản: tự kiểm điểm là một loại hành vi có ý thức nhằm kiểm tra tính chính xác của tự nhận thức.

"Tự kiểm điểm" là một trong những phương pháp nghiên cứu cơ bản của tâm lý học, cũng được gọi là tự quan sát. Thật ra "tự kiểm điểm" rất đơn giản: nhân viên nghiên cứu yêu cầu những người tham gia thí nghiệm kể lại trải nghiệm chân thực của mình, sau đó lưu lại thành từng bản ghi âm. Tuy phương pháp này đơn giản, cũng không được tính là khoa học, nhưng lại là phương pháp duy nhất có thể khám phá hoạt động nội tâm của mọi người.

"Tự kiểm điểm" thường được dùng trong cuộc sống hằng ngày. Thật ra, vận dụng phương pháp "tự kiểm điểm" để biến việc tự ý thức thành "có thật" cũng là một cách hay để thấu hiểu chính mình.

• Tích cực tự kiểm điểm

Ở các nước phát triển, môn tâm lý học sẽ có một tiết để tìm hiểu bản thân, giáo viên yêu cầu các học sinh viết lên giấy 20 từ miêu tả chính mình hoặc đại diện cho chính mình. Sau khi viết xong, giáo viên yêu cầu học sinh gạch bỏ một nửa những từ đại diện cho bản thân nhưng ở mức độ tương đối thấp, tiếp theo lại yêu cầu họ gạch bỏ thêm một nửa, cho đến khi chỉ còn lại một từ. Từ cuối cùng này thường là sự nhận xét được các học sinh công nhận nhiều nhất, cũng là sự đánh giá khiến bản thân học sinh cảm thấy tự hào nhất.

Đây chính là quá trình tự kiểm điểm, giúp nhận thức của một người về bản thân luôn được đúng đắn.

• Tương tác bằng việc lắng nghe

Hiểu biết của mọi người về bản thân không những đến từ việc tự nhận thức, mà còn đến từ sự tương tác trong hoạt động giao tiếp xã hội.

Trước khi tương tác với người khác, mọi người cần thể hiện bản thân một cách phù hợp. “Học thuyết cửa sổ Johari” chỉ ra rằng, bản thân mỗi người đều có bốn ô cửa sổ: cái tôi công khai, cũng chính là cái tôi chân thật, bản thân biết, người khác cũng biết; cái tôi mù quáng, người khác biết, nhưng bản thân lại không biết; cái tôi bí mật, là phần bản thân biết, nhưng người khác không biết; cái tôi chưa biết, là phần chìm mà bản thân không biết, người khác cũng không biết, có thể bộc lộ qua một số bước ngoặt.

Đối với “cái tôi chưa biết”, mọi người cần được gợi ý từ người khác. Lúc người khác nhận xét chúng ta, họ chỉ nhìn thấy mặt hiện tại, không biết quá khứ của chúng ta, cũng sẽ không giúp chúng ta suy nghĩ về tương lai, vì vậy họ thường có thể nhìn nhận phẩm chất và đặc điểm đã hình thành của

chúng ta một cách khách quan, có khả năng trong số đó có những điều mà ngay cả bản thân chúng ta cũng không ý thức được.

Trò chơi tâm lý có một ưu điểm nổi bật chính là dùng sự tương tác tập thể để giúp thành viên nhận thức được ưu điểm của mình trong mắt người khác. Ứng dụng nguyên lý này vào cuộc sống thường ngày, cũng có thể khiến mọi người nhận thức được khuyết điểm của chính mình.

PHẦN C: NHẬN THỨC "CÁI TÔI CHƯA BIẾT"

• Ý thức hóa

Trong quá trình tự nhận thức bản thân, mọi người thường không chắc chắn về một phần nào đó của mình, phần này chính là tiềm thức ẩn giấu bên dưới ý thức của con người, cũng chính là "cái tôi chưa biết".

"Cái tôi chưa biết" rất thần bí, nhưng cũng không phải không có dấu vết nào để tìm kiếm, nó sẽ xuất hiện vào lúc khả năng kiểm soát ý thức của con người tương đối yếu, giấc mơ chính là một biểu hiện biến tướng của tiềm thức. Thông qua giải mã giấc mơ, mọi người không những có thể biết được tiềm thức của mình, mà còn có thể biết được nhu cầu bị kìm nén bởi hiện thực.

Nhà tâm lý học phương Tây Sigmund Freud cho rằng tiềm thức của con người thể hiện trong giấc mơ qua những phương thức như chuyển đổi, chỉnh lý, ngụy trang... Tình tiết giải mã giấc mơ trong bộ phim Bác sĩ Edward đưa ra gợi ý về tự nhận thức qua giấc mơ cho mọi người. Nam chính luôn áy náy về sự ra đi của cậu em trai, đồng thời vẫn luôn tự trách bản thân. Trong một lần trượt tuyết, bác sĩ Edward bất ngờ bị giết, dưới tác dụng của cơ chế phòng vệ, nam chính tưởng tượng mình thành bác sĩ Edward, tiềm thức liên tục bị giày vò. Trong giấc mơ của bác sĩ Edward giả

có rất nhiều yếu tố. Anh ta đã mơ thấy con mắt, rất nhiều người chơi bài trong sòng bạc, trong đó có người cắt vụn con mắt. Trong mơ, anh ta nhìn thấy có người rơi xuống từ mái nhà hình dốc, còn có người ở đằng sau ống khói ném một cái bánh xe đã biến dạng xuống dưới. Nam chính – người đã chứng kiến tất cả những việc này cố hết sức bỏ chạy, sau lưng anh ta còn có một con chim ưng lớn đang đuổi theo.

Nội dung của giấc mơ này hết sức hỗn loạn và phức tạp, tựa như khi bộ não nghỉ ngơi, hệ thống thần kinh lúc nào cũng có thể phát ra tín hiệu tổ hợp thành các tình tiết vô nghĩa và thiếu logic. Trên thực tế, thông qua giải mã giấc mơ, chúng ta có thể kết hợp yếu tố trong mơ và ý nghĩa hiện thực lại với nhau: Sự xuất hiện của con mắt trong giấc mơ cho thấy nam chính lo lắng việc bản thân giả dạng bác sĩ Edward bị lộ; nam chính nhìn thấy rất nhiều người đang chơi bài, cho thấy bản thân anh ta đang ở trạng thái trơ trọi một mình không ai giúp đỡ; con mắt bị cắt vụn cho thấy nam chính hy vọng thoát khỏi trạng thái bị theo dõi, loại bỏ tâm lý lo lắng vì sợ bị nhìn thấu; chuyện xảy ra trên mái nhà hình dốc là một biểu hiện khác của sự kìm nén của nam chính khi nhìn thấy bác sĩ Edward bị giết ở đời thực; sự rượt đuổi của chim ưng trên thực tế là nỗi sợ hãi theo bản năng của nam chính sau khi tận mắt chứng kiến hành động phạm tội.

Trong phim, thế giới trong mơ của nam chính được giải thích dưới sự hỗ trợ của bác sĩ tâm lý. Trên thực tế, chúng ta cũng có thể thử học cách khám phá phần chưa biết của bản thân. Ví dụ, có thể thời trẻ mọi người đều từng nằm mơ người thân qua đời dù trước đó họ vẫn khỏe mạnh. Trong phân tích giải mã giấc mơ, việc này đại diện cho việc chúng ta đang cố gắng thoát khỏi tâm lý dựa dẫm vào người thân. Khi chúng ta mơ thấy mình trở về trường cũ để làm bài thi, còn gặp cả giáo viên nghiêm khắc đã dạy mình. Điều này cho thấy ở hiện thực chúng ta đang bị thử thách bởi một

nhiệm vụ nào đó, hơn nữa bản thân chúng ta vẫn chưa hoàn toàn chắc chắn với nhiệm vụ này nên vô cùng áp lực, giống như cảm giác khi mắc lỗi và bị giáo viên phê bình thời còn đi học. Những người có giấc mơ như vậy rất có thể đang phải gánh chịu áp lực công việc quá lớn, họ không hài lòng với trạng thái hiện tại của bản thân.

Chúng ta có thể tiến hành lý giải những sự vật thường xuất hiện trong giấc mơ: trong tình huống bình thường, cảnh sát trong giấc mơ thường là người nằm mơ; áp lực trong mơ có liên quan đến áp lực trong đời thật; mơ thấy bị ma quỷ, quái vật rượt đuổi là biểu hiện ngầm cho thấy người nằm mơ đang lo lắng và sợ hãi.

Ngoài giải mã giấc mơ ra, còn có cách khác có thể ý thức hóa tiềm thức. Cá nhân có thể thông qua những nhận xét bên ngoài để nhận thức sở thích và lựa chọn của mình, nói một cách đơn giản, chính là khái quát hóa đặc trưng của sự vật, đồng thời chọn ra đặc trưng bên trong mà mình yêu thích.

Một cô gái rất thích những chàng trai để kiểu tóc ngắn với mái tròn, cô cho rằng ở bên cạnh những chàng trai như vậy rất có cảm giác an toàn. Thì ra, lúc nhỏ cô ấy bị rơi xuống dòng nước lũ và được vài quân nhân cứu sống. Cô ấy không hề biết rằng đối tượng mà bản thân yêu thích không phải là những chàng trai để tóc ngắn với mái tròn, mà là chàng trai có thể mang đến cho cô ấy cảm giác an toàn.

Ý thức hóa những điều vô thức có thể giải thích sự thay đổi về tâm trạng, nguyên nhân của sở thích, đây cũng là phương thức quan trọng để mọi người tự nhận thức.

- Hành động hóa

Trong cuộc sống có người nói rằng: “Chuyện này quá khó khăn với tôi”, “Tôi không làm được”, “Cái gì tôi cũng không biết”,… Nhưng, chúng ta không biết trong tình huống đặc biệt, bản thân sẽ có biểu hiện như thế nào?

Ngày 20 tháng 4 năm 2013 huyện Lô Sơn, thành phố Nhã An, Trung Quốc xảy ra động đất cấp 7. Một người mẹ sau khi chạy thoát phát hiện ra con trai mình vẫn còn ở trong nhà, cô ấy liền chạy về nhà và nhận ra con trai bị kẹt bên dưới tấm ván dài hơn 2m. Giữa đống đổ nát của căn nhà, người mẹ này đã nhìn thấy cậu con trai qua khe hở rộng 10mm trên tấm ván, sau đó giải cứu thành công cậu bé.

Cho tới khi con trai được xe cấp cứu chở đến bệnh viện, bà mẹ vẫn không ý thức được lưng mình bị thương trong lúc cố sức di chuyển khối đá nặng đến 200kg. Thường ngày bà mẹ không phải làm nhiều việc nặng nhọc, sao lại có sức lực mạnh mẽ đến như vậy?

Sức mạnh của con người thường vượt ngoài sức tưởng tượng, hầu hết những người làm mẹ đều dồn hết tâm sức để nuôi dạy và hỗ trợ sự phát triển của con, nhưng không ngờ rằng nếu chuyển hóa tình cảm thành hành động, sức mạnh đó lại vượt qua sự tưởng tượng của họ. Chỉ khi tiềm thức biểu hiện ra bên ngoài thì chúng ta mới nhận ra. Cho nên, việc nhận thức bản thân thông qua hành động cũng hết sức cần thiết.

Chúng ta thường nói người này có tính cách hướng ngoại, người kia có tính cách hướng nội. Vậy tính cách là gì? Theo tâm lý học, tính cách là đặc điểm của cá nhân thể hiện cách phản ứng lại hiện thực theo thái độ và thói quen ổn định. Chúng ta có thể phán đoán tính cách của một người thông qua hành vi của người đó, ngược lại, chúng ta cũng có thể dự đoán hành vi của người đó qua những hiểu biết về tính cách của họ. Tính cách được củng

cố qua các hành vi lặp đi lặp lại. Vì vậy, để hiểu tính cách của chính mình, bạn có thể bắt đầu bằng cách quan sát các hành vi. Bạn cũng có thể tiến hành thay đổi hành vi nếu muốn xây dựng một loại tính cách mà mình mong muốn.

Khi nhìn một cô gái có vẻ đoan trang, thanh lịch, chúng ta thường cho rằng cô ấy có trình độ học vấn cao, lễ phép, dịu dàng và tao nhã. Đâu là cơ sở để chúng ta nghĩ như vậy? Câu trả lời là: thông qua việc quan sát hành vi của cô ấy. Nếu chúng ta có thể biến những mong muốn về sự tu dưỡng tốt thành một hành vi thực tế, để cuối cùng tạo nên một tính cách lý tưởng, thì sự tu dưỡng tốt sẽ dần dần trở thành một phần của chính chúng ta.

TRÒ CHƠI TÌNH HUỐNG

Bạn tham gia một hoạt động "Salon tâm lý". Bạn ở cùng nhóm với một cô gái gầy yếu, hai bạn sẽ so tài với các nhóm khác trong trò chơi tiếp sức. Hoạt động này có thể kiểm tra tinh thần đồng đội, đồng thời phát hiện ra tiềm năng của mỗi cá nhân.

Cô gái nói với bạn: "Tôi không giỏi chạy vác nặng, nhưng tôi sẽ cố gắng hết sức." Bạn nghĩ rằng cô gái này có làm nhóm bạn bị thua cuộc không?

A. Chắc chắn sẽ thua.

B. Sẽ không thua cuộc.

Tiềm năng của con người thường vượt ngoài sức tưởng tượng, trong tình huống đặc biệt, cô gái này sẽ có ý thức tăng cường sức mạnh của bản thân, sau đó bùng phát thành nội lực mạnh mẽ, vì vậy hãy chọn B.

Sau cuộc thi, người dẫn chương trình cho mọi người tham gia hoạt động “nhận thức bản thân cùng với đồng đội của mình”, tức là kể cho đồng đội nghe những giấc mơ kỳ lạ. Giấc mơ của cô gái kia như thế này: Cô ấy và bố mình đã bị một con quái vật rượt đuổi. Cô ấy rất sợ hãi.

Chủ nhân giấc mơ bị quái vật rượt đuổi, chứng tỏ cô gái đang phải chịu đựng áp lực rất lớn trong thực tế, có thể do cô ấy chưa hoàn thành được một nhiệm vụ khó khăn, hoặc chưa giải quyết được vấn đề phát sinh, nên mới gây ra tâm trạng lo lắng.

Cha cô gái bị thương rất nặng trong quá trình chạy trốn. Ông nói rằng mình sắp chết, khuyên cô ấy đừng buồn.

Nằm mơ người thân qua đời cho thấy người nằm mơ muốn thoát khỏi tâm lý dựa dẫm vào người thân. Cô gái có giấc mơ này chứng tỏ trong ý thức cô ấy khao khát độc lập, không bị cha cô ấy kiểm soát.

Cô ấy đi ra con đường lớn vẫy xe, hy vọng có thể nhanh chóng đưa cha đến bệnh viện. Nhưng có một cảnh sát đứng cách đó không xa, nên chẳng có bác tài nào dám dừng lại cứu cha cô ấy.

Người cảnh sát trong giấc mơ thường là bản thân người nằm mơ. Cô gái muốn thoát khỏi sự kiểm soát của cha, nhưng lại phải tìm xe cứu ông ấy. Điều này mâu thuẫn với mong muốn độc lập: cô ấy muốn sống độc lập, nhưng không muốn mất đi sự quan tâm của người cha. Sự xuất hiện của cảnh sát đã ngăn cản việc giải cứu người cha, chứng tỏ khát khao thoát khỏi sự kiểm soát của người cha trong lòng cô gái vô cùng mãnh liệt.

TẢI THÊM SÁCH



Đọc Vị Tính Cách

Đọc vị tính cách là một cuốn sách giúp bạn dễ dàng tìm hiểu, phân loại tính cách không chỉ...



Sức Mạnh Của Hiện Tại

Sức Mạnh Của Hiện Tại được viết một cách súc tích và thâm thuý nên nhiều khi ta chỉ cần đọc...



Bí Quyết Của Thành Công

“Thành công là một hành trình, không phải là một điểm đến”. — David Niven, Ph. D. “Không có gì...



Cứ Đi Để Lối Thành Đường

Cứ đi – để lối thành đường là những thao thức, những trải nghiệm sống động, những chia sẻ chân tình,...

Mưu Kế Người Xưa



Con người không có sức mạnh hơn voi, không lặn sâu bằng cá, không bay cao như chim; nhưng con...



Đêm Tối Và Ánh Sáng

Đêm tối và ánh sáng là câu chuyện có thật về một bé gái bị chính mẹ ruột bỏ rơi trên...